STEVE CHANDLER

autor de *100 maneiras de motivar as pessoas*

100 maneiras de motivar a si mesmo

Um plano de ação para banir os pensamentos negativos que bloqueiam seus sonhos e objetivos

100 maneiras de motivar a si mesmo

Steve Chandler

100 maneiras de motivar a si mesmo

Título original: *100 Ways to Motivate Yourself*

Edição original publicada por The Career Press, Inc. 220
West Parkway, Unit 12, Pompton Plains, NJ 07444, EUA.

tradução: Leila Couceiro

preparo de originais: Melissa Lopes Leite

revisão: Flávia Midori e Milena Vargas

diagramação: Ilustrarte Design e Produção Editorial

capa: Miriam Lerner

adaptação para ebook: SBNigri Artes e Textos Ltda

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

C43c

Chandler, Steve, 1944-
100 maneiras de motivar a si mesmo [recurso eletrônico] / Steve Chandler
[tradução de Leila Couceiro]; Rio de Janeiro: Sextante, 2014.
recurso digital

Tradução de: 100 ways to motivate yourself
Formato: ePub
Requisitos do sistema: Adobe Digital Editions
Modo de acesso: World Wide Web
ISBN 978-85-431-0142-2 (recurso eletrônico)

1. Ficção americana. 2. Livros eletrônicos. I. Zanon, Cássia. II. Título

14-13896 CDD: 813
CDU: 821.111(73)-3

GMT Editores Ltda.
Rua Voluntários da Pátria, 45 – Gr. 1.404 – Botafogo
22270-000 – Rio de Janeiro – RJ
Tel.: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244
E-mail: atendimento@esextante.com.br
www.sextante.com.br

Para Kathryn Anne Chandler

INTRODUÇÃO

A motivação e o fogo

Antes de Bob Dylan conhecer a cantora Joan Baez, já era um grande admirador seu. No livro *Crônicas*, ele escreveu sobre a ex-namorada: "Eu tinha medo de encontrá-la pessoalmente. Nós estávamos indo na mesma direção, embora eu estivesse atrás dela naquele momento. Ela tinha o fogo, a chama, e eu sentia que tinha aquele mesmo fogo também."

Não é preciso ser artista para entender do que ele estava falando. Todos sabemos como é ter esse fogo, mesmo que isso tenha acontecido por um período muito breve.

O momento mais decisivo da minha história foi quando descobri que eu mesmo poderia acender esse fogo em mim. Nos primeiros 50 anos da minha vida, pensei que ele só seria atiçado se alguma coisa me inspirasse. Achava que algo precisava acontecer de fora para dentro.

Na verdade, o fogo se acende com fogo.

Para acender a lareira, coloco jornal amassado sob a base de gravetos e, por cima, a lenha. Depois, uso um fósforo ou um isqueiro para queimar a madeira. Fogo para acender fogo.

O processo é o mesmo nas pessoas. Entrar em ação, independentemente de você sentir ou não vontade de agir, é a pequena faísca de que precisamos para acender a nossa fogueira.

Desde seu lancamento, em 1996, este livro tem feito um sucesso que jamais imaginei. *100 maneiras de motivar a si mesmo* não apresenta teorias complicadas sobre viver melhor. Ele traz dicas úteis e diretas para aumentar a sua motivação. Esta é uma leitura obrigatória para aperfeiçoar qualquer área da sua vida. Como bônus, nesta edição incluí 10 novas dicas.

Se as lições contidas nestas páginas conseguirem atiçar a sua chama, terei atingido o meu objetivo.

Tornar o simples complicado é lugar-comum; tornar o complicado simples, maravilhosamente simples, isso é criatividade.

– Charles Mingus, lendário músico de jazz

1. Imagine-se em seu leito de morte

Há alguns anos, em uma sessão com a psicoterapeuta Devers Branden, fui submetido a um exercício chamado “Leito de morte”.

Primeiro eu deveria me imaginar em meu leito de morte e tentar sentir as emoções associadas a morrer e dizer adeus. Então, ela pediu que eu convidasse mentalmente as pessoas importantes em minha vida para me visitarem nessa hora final, uma de cada vez. Enquanto eu visualizava cada amigo e parente me visitando, tinha que falar com eles em voz alta. Precisava dizer a eles o que queria que soubessem no momento em que eu estava partindo.

Com cada pessoa que eu falava, minha voz ficava embargada de emoção. Eu não conseguia segurar o choro. Tinha uma imensa sensação de perda. Não estava sofrendo pelo fim da minha vida, mas pelo amor que eu perderia. Para ser mais claro, eu estava expressando meu carinho de uma forma que nunca havia feito antes.

Durante esse difícil exercício, consegui perceber quanta coisa eu deixara de fora da minha vida. Eram muitos os sentimentos maravilhosos que nutria pelos meus filhos, por exemplo, e que nunca havia expressado abertamente. Ao fim daquela sessão, eu estava muito abalado. Poucas vezes havia chorado tanto. Mas, depois de extravasar essas emoções, algo incrível aconteceu. Obtive clareza. Soube o que era de fato importante e quem significava mais para mim.

Daquele dia em diante, jurei jamais deixar nada ao acaso nem omitir meus sentimentos. Queria viver a vida como se fosse morrer a qualquer momento. Aquela experiência alterou por completo a forma como me

relaciono com as pessoas. Consegui entender o ponto principal do exercício: não precisamos esperar até estarmos prestes a morrer para usufruir do benefício da mortalidade. Podemos criar essa experiência a qualquer momento.

Alguns anos depois, quando minha mãe vivia seus últimos instantes, numa cama de hospital em Tucson, eu me apressei para segurar sua mão e lhe dizer, mais uma vez, quanto a amava e era grato por tudo que ela havia sido para mim. Quando finalmente faleceu, meu luto foi muito intenso, mas curto. Em alguns dias, senti que tudo de bom em minha mãe agora fazia parte de mim e que ela viveria comigo para sempre, como um espírito amoroso.

Um ano e meio antes da morte do meu pai, comecei a lhe mandar cartas e poemas sobre quanto ele havia contribuído para minha vida. Em seus últimos meses, ele sofreu com uma doença crônica, por isso nem sempre era fácil me comunicar ou falar com ele pessoalmente. Mas sempre me fez bem saber que ele podia ler tudo aquilo. Uma vez, me ligou depois de ler um poema que fiz em homenagem ao Dia dos Pais e disse: “É, acho que fui um pai melhor do que eu pensava.”

O poeta William Blake nos alertou sobre o perigo de manter nossos pensamentos trancados dentro de nós até a morte. “Se o pensamento está preso em cavernas, as raízes do amor só aparecerão nas profundezas do inferno.”

Fingir que não vamos morrer prejudica a forma como aproveitamos a vida. É como se um jogador de basquete, por exemplo, fingisse que não há um fim para a partida que está disputando. Ele iria reduzir sua intensidade, adotar um estilo preguiçoso de jogar e, é claro, acabar nem se divertindo muito. Sem final, não há jogo. Sem a consciência da morte, você não estará totalmente consciente da dádiva de estar vivo.

Mesmo assim, muitos de nós continuamos fingindo que o jogo da nossa vida não terá um final. Seguimos deixando para fazer coisas maravilhosas no futuro, no dia em que estivermos dispostos.

Aceitar a realidade da própria morte não precisa acontecer apenas quando a vida estiver chegando ao fim. Na verdade, ser capaz de imaginar

com clareza seus últimos momentos no leito de morte cria uma sensação paradoxal: a de nascer de novo – o primeiro passo para a automotivação corajosa. Como disse a escritora Anaïs Nin: "As pessoas que vivem profundamente não têm medo de morrer."

2. Continue faminto

Arnold Schwarzenegger ainda não era famoso em 1976, quando almocei com ele no hotel Doubletree Inn em Tucson, no Arizona. Ninguém no restaurante o reconheceu. Ele estava na cidade para promover o filme *O guarda-costas* (*Stay Hungry*), fracasso de bilheteria que tinha acabado de gravar, contracenando com Jeff Bridges e Sally Field. Eu era colunista esportivo do *Tucson Citizen* na época e minha pauta era passar um dia inteiro com Arnold, entrevistando-o para escrever um perfil para a revista de domingo do jornal.

Eu também não fazia ideia de quem ele era ou de quem se tornaria. Concordei com o trabalho porque simplesmente não tinha escolha. E embora tenha saído da redação com certa má vontade, aquela acabou sendo uma entrevista que jamais esquecerei.

Talvez a parte mais memorável do dia com Schwarzenegger tenha ocorrido durante o almoço. Eu continuava anotando as respostas dele no meu caderninho enquanto comíamos. A certa altura lhe perguntei: "Agora que você se aposentou do fisiculturismo, qual será o próximo passo em sua carreira?"

Com a maior naturalidade do mundo, ele respondeu: "Vou me tornar o astro responsável pelo maior sucesso de bilheteria de Hollywood."

Procurei não demonstrar meu espanto nem minha vontade de rir com o plano dele. Afinal, sua estreia no cinema não prometia muito. O sotaque austríaco e o físico monstruoso também não sugeriam grande possibilidade de aceitação pelo público. Enfim, consegui me recompor e, com a mesma

tranquilidade de Arnold, perguntei a ele *como exatamente* planejava se tornar um astro de Hollywood.

"Pelo mesmo processo que usei no fisiculturismo", explicou. "O que faço é criar uma visão do que quero ser e então vivenciar essa imagem como se já fosse realidade."

Parecia ridiculamente simples. Simples demais para significar alguma coisa. Mas anotei o que ele falou e nunca me esqueci disso.

Também sempre vou me lembrar do momento em que um programa de TV anunciou que os números de bilheteria de *O exterminador do futuro II* tornavam Arnold o astro que mais atraía espectadores ao cinema no mundo inteiro.

Ao longo dos anos, tenho usado sua ideia de criar uma visão como uma ferramenta motivacional. Peço às pessoas que atentem para o fato de que ele não disse que você deve esperar até receber uma visão, mas que deve criá-la. Ou seja, inventá-la. Para ter uma vida motivada você precisa de algo que o anime a se levantar da cama pela manhã – algo que faça a fim de se manter faminto.

Essa visão pode ser criada agora mesmo – e quanto mais cedo melhor. Você poderá modificá-la se quiser, mas tente fortalecê-la em todos os momentos. Então observe que a vontade de realizar essa visão pode fazer milagres por sua habilidade de motivar a si mesmo.

3. Diga a si mesmo uma mentira verdadeira

Lembro-me de quando minha filha Margery, na época com 12 anos, participou de uma leitura de poesias na escola em que todos os alunos tinham que escrever um “poema mentiroso” sobre como eles eram pessoas incríveis.

Eles deveriam inventar mentiras que os fizessem parecer inacreditavelmente maravilhosos. Percebi, enquanto as poesias eram lidas, que as crianças praticavam sem saber uma versão daquilo que Arnold fez para visualizar seu futuro. Ao “mentirem” para si mesmas, elas criavam uma visão de quem gostariam de ser.

É importante notar também que as escolas estão tão despreparadas no que se refere a técnicas motivacionais para estimular o sucesso e as realizações individuais dos alunos que, para convidá-los a expressar grandes visões deles próprios, precisam pedir que “mintam”.

A maioria de nós é incapaz de ver a verdade sobre quem poderemos nos tornar. A escola da minha filha desenvolveu uma solução, de forma não intencional, para esse problema: se é difícil imaginar o potencial em si mesmo, então talvez seja necessário expressar isso na forma de uma fantasia, assim como as crianças que escreveram aqueles poemas.

Invente histórias sobre quem você gostaria de ser. Logo estará criando a base necessária para ir cada vez mais longe em suas realizações. Sem uma imagem do máximo que você pode ser, será impossível se tornar essa pessoa.

Faça de conta até que a mentira realmente se transforme em verdade.

4. Não tire os olhos do troféu

Manter o foco é um problema para muita gente. Diariamente somos expostos a um excesso de informações e, ao tentarmos pensar em inúmeras coisas ao mesmo tempo, é comum sentirmos uma espécie de caos psicológico.

Um discurso motivacional nesta linha foi dado por Jimmy Johnson, ex-técnico de futebol americano do time Dallas Cowboys, aos seus jogadores no intervalo da final do Super Bowl de 1993:

> *Eu disse a eles que, se eu colocasse uma tábua no chão do vestiário, todos ali iriam andar sobre ela até o fim sem cair, porque nosso foco estaria em atravessá-la. Mas se eu colocasse aquela mesma tábua ligando dois prédios de 10 andares, muito poucos conseguiriam atravessar até o outro lado, porque o foco estaria principalmente em cair. Foco é tudo. O time que estiver mais concentrado hoje é o que irá vencer a partida.*

Johnson pediu ao time que não se distraísse com a torcida, a cobertura da mídia ou a possibilidade de derrota, mas que mantivesse o foco em cada jogada como se estivesse num treino dos bons. Os Cowboys acabaram mesmo vencendo aquele jogo, por 52 a 17.

Existe uma lição nessa história que vai além do esporte. Tendemos a perder o foco porque sempre nos preocupamos com as possibilidades negativas. Em vez de nos concentrarmos em andar na tábua, ficamos paralisados temendo as consequências de uma queda. Em vez de mantermos o foco nos objetivos, nos distraímos com nossas inquietações e nossos medos.

Quando você se concentrar nas coisas que quer de verdade, elas irão acontecer em sua vida. Quando colocar o foco em ser uma pessoa feliz e motivada, é isso que você será.

5. Prepare-se para um desafio maior

Quanto mais duro você é consigo mesmo, mais fácil é enfrentar a vida. Ou, como dizem as forças especiais da Marinha americana, quanto mais há suor no período de paz, menos há sangue na guerra.

Meu amigo de infância Rett Nichols foi o primeiro a me mostrar esse princípio em ação. Quando jogávamos na liga infantil de beisebol, tínhamos muita dificuldade na hora de rebater a bola. Os arremessadores dos outros times eram tão grandes que pareciam ter alterado suas datas de nascimento, e lançavam a bola a velocidades alarmantes.

Passamos a sentir medo quando se aproximava a nossa vez de ocupar a posição de rebatedor. Deixara de ser divertido. Só queríamos que aquilo acabasse logo, sem que passássemos muita vergonha. Até que Rett teve uma ideia.

– E se os arremessos que rebatemos nos treinos fossem tão ou mais rápidos do que os que enfrentamos nos jogos? – questionou Rett.

– Mas é justamente esse o problema – respondi. – Não conhecemos ninguém que lance a bola tão rápido no nosso time. É por isso que os jogos estão difíceis. A bola parece um amendoim vindo em nossa direção a 100 quilômetros por hora.

– Sei que não conhecemos ninguém que lance a bola tão rápido. Mas e se não for uma bola de beisebol?

– Como assim? – perguntei.

Então Rett tirou do bolso uma pequena bola de golfe de plástico, com buracos, daquelas que nossos pais usavam para praticar o esporte deles no

quintal.

– Pegue um bastão – disse Rett.

Peguei e fui caminhando com meu amigo até o parque próximo à casa dele. Rett tomou o lugar de arremessador no centro do campo, mas avançou cerca de um metro na minha direção, enquanto eu me posicionava como rebatedor. Então arremessou a pequena bola de golfe, que passou zunindo por mim, sem que eu conseguisse rebatê-la.

– Arrá! – vibrou Rett. – Foi mais rápido do que qualquer um poderia lançar na liga infantil! Vamos continuar treinando assim!

Nós nos revezamos arremessando um para o outro, com aquela bolinha maluca voando a velocidades impressionantes. Ela não só era absurdamente rápida, como também mudava de direção de forma mais abrupta do que nos arremessos dos jogadores da liga infantil.

Na partida seguinte, Rett e eu já estávamos prontos. Agora, os arremessos pareciam vir na nossa direção em câmera lenta, e as bolas eram balões brancos enormes. Consegui acertar meu primeiro *home run* graças às sessões com as bolinhas de golfe.

Jamais esqueci a lição que Rett me ensinou. Sempre que sinto medo, encontro um jeito de fazer algo que seria ainda mais difícil e assustador. Depois de realizar essa tarefa mais complexa, aquilo que antes eu temia se torna divertido.

O grande boxeador Muhammad Ali usava esse princípio ao selecionar parceiros para treinar. Ele fazia questão de escolher para *sparring* apenas pugilistas que fossem melhores que o lutador que iria enfrentar na próxima competição. Esses parceiros talvez não fossem melhores em tudo, mas eram sempre melhores em algum aspecto que o futuro oponente. Quando chegava a hora de entrar no ringue para valer, ele sabia que já tinha enfrentado e superado os pontos fortes daquele lutador.

Você também pode encenar uma batalha maior do que aquela que terá pela frente. Veja o que isso pode fazer pela sua motivação na hora de encarar o verdadeiro desafio.

6. Simplifique sua vida

Uma vez perguntaram a Vince Lombardi, o bem-sucedido técnico de futebol americano, por que seu time campeão, com tantos jogadores talentosos, utilizava um repertório de jogadas tão simples. "É difícil ser agressivo no ataque quando se está confuso", ele respondeu.

Um dos benefícios de planejar sua vida de forma criativa é que isso lhe permite simplificá-la. Você pode depurar, delegar e eliminar as atividades que não contribuem para suas metas. Outra maneira eficaz de tornar tudo mais simples é combinar tarefas. Assim, é possível atingir dois ou mais objetivos de uma só vez.

Ao planejar o meu dia, posso me dar conta de que preciso ir ao supermercado depois do trabalho. Não posso evitar essa tarefa porque a geladeira e a despensa estão ficando vazias. Também noto que é dia de verificar o trabalho de escola da minha filha Stephanie. E então reafirmo minha nova resolução de passar mais tempo com todos os meus filhos.

Com uma orientação mais voltada para o seu cotidiano – fazendo cada dia ser mais simples e mais forte que o anterior –, você consegue examinar todas essas tarefas e objetivos e perguntar a si mesmo: "Quais destes eu posso combinar?" (A criatividade é, no fundo, pouco mais que fazer combinações inesperadas, em qualquer área, incluindo a sua rotina.)

Depois de refletir um pouco, descobri que podia combinar a ida ao supermercado com fazer algo na companhia de meus filhos. (Isso parece óbvio e fácil, mas perdi a conta das vezes que fui fazer compras ou outras coisas sozinho, querendo terminar logo essas tarefas, e no fim das contas acabei não tendo mais tempo para brincar com as crianças.)

Pensei mais um pouco e lembrei que o supermercado da vizinhança tem uma pequena delicatéssen com mesas. Meus filhos adoram fazer listas de compras e andar pelo supermercado sozinhos, colocando os itens da lista no carrinho, então decidi revisar o trabalho de Stephanie numa das mesas enquanto eles se divertiam pelos corredores da loja. Eles conseguiam me ver na mesa e volta e meia vinham me mostrar o que estavam selecionando. Depois de mais ou menos uma hora, três coisas aconteceram ao mesmo tempo: fiz algo com os filhos, terminei de revisar o trabalho e resolvi a questão das compras.

Em seu livro *Brain Building in Just 12 Weeks* (Fortalecimento do cérebro em apenas 12 semanas), Marilyn Vos Savant recomenda algo semelhante para simplificar a vida. Ela nos aconselha a escrever uma lista com absolutamente todas as tarefas que devem ser feitas, por exemplo, num fim de semana, e executá-las todas ao mesmo tempo, em uma só ação, com foco e empolgação. A ideia é fundir todas as pequenas tarefas em uma só, deixando o resto do tempo de seu fim de semana livre para criar e fazer o que quiser.

Bob Koether, empresário do ramo de produtos de informática e equipamentos de escritório, tem o sistema de gestão do tempo mais simples que já vi na vida. Seu método é fazer tudo de imediato – não adiar nem protelar nada desnecessariamente. Ele nos aconselha a executar as tarefas na hora, para que o futuro esteja sempre livre. Observá-lo em ação é sempre uma experiência interessante.

Uma vez eu estava em seu escritório e mencionei o nome de um empresário a quem eu gostaria de oferecer meu treinamento no futuro.

– Você pode criar um lembrete para entrar em contato com ele e dizer que vou telefonar em breve? – perguntei.

– Criar um lembrete? – questionou ele, horrorizado.

Antes que eu pudesse dizer qualquer coisa, Bob já estava ligando para o empresário. Em dois minutos, marcou nossa reunião e, ao desligar o telefone, disse:

– Pronto, resolvido. Qual é o próximo item?

Entreguei a Bob o relatório que havia me pedido sobre o treinamento de suas equipes de serviço.

– Você pode ler mais tarde e depois me dizer o que achou – sugeri.

– Espere um pouco – disse ele, já totalmente absorto na leitura do relatório.

Depois de uns 10 minutos, durante os quais ele leu em voz alta as partes que mais o interessavam, o relatório foi apreendido, discutido e arquivado.

Era um sistema de gestão do tempo sem igual, que simplificava a vida de Bob, um homem de negócios bem-sucedido e dinâmico.

A maioria das pessoas reluta em se considerar criativa porque associa criatividade a complexidade. Mas criatividade é simplicidade. Michelangelo disse que pôde *ver* sua obra-prima, o *Davi*, na pedra enorme que descobriu numa mina de mármore onde buscava material. Seu único trabalho, ele disse, foi esculpir a pedra para se livrar das partes desnecessárias até que conseguisse chegar à estátua que havia visualizado. Alcançar a simplicidade nas nossas vidas entulhadas e caóticas também é um processo constante de eliminar o que não é necessário.

É difícil se manter motivado quando se está confuso. Quando você simplifica a sua vida, ela ganha foco e, consequentemente, sua motivação aumenta.

7. Procure pelo ouro perdido

Quando estou feliz, vejo a felicidade nos outros. Quando sinto compaixão, vejo o mesmo sentimento nas outras pessoas. Quando estou cheio de energia e esperança, vejo muitas oportunidades à minha volta. Mas quando estou com raiva, vejo uma irritação despropositada. Quando estou deprimido, percebo a tristeza nos olhos de quem me rodeia. Quando estou desanimado, vejo o mundo como um lugar chato e sem atrativos. Eu vejo o que eu sou!

Se vou de carro até Phoenix e reclamo “Que lugar mais apinhado, bagunçado... que ar poluído!”, estou na verdade expressando quanto *eu* estou apinhado, bagunçado e poluído no momento. Se estivesse me sentindo feliz e motivado, poderia tranquilamente ter dito: “Uau! Esta cidade está progredindo e virando uma metrópole cheia de energia!” Mais uma vez, eu descreveria minha paisagem interior, não a exterior, a de Phoenix.

Nossa automotivação sofre mais dependendo da forma como escolhemos ver as circunstâncias da nossa vida. Isso porque não vemos as coisas como elas são, mas como *nós* somos.

Em qualquer situação, podemos ir em busca do ouro ou tentar encontrar a sujeira. E quem procura acha. O melhor ponto de partida para a automotivação está naquilo que escolhemos procurar à nossa volta. Estamos vendo oportunidades em todo lugar?

“Quando abro os olhos todas as manhãs, não estou encarando o mundo, mas um milhão de mundos possíveis”, disse o escritor inglês Colin Wilson.

A escolha é sempre nossa. Que mundo queremos ver hoje? Suas oportunidades irão se multiplicar no momento em que você decidir enxergá-las.

8. Aperte todos os seus botões

Você já viu como é a cabine do piloto de um grande avião comercial? É um painel impressionante de botões, alavancas e medidores sob um enorme para-brisa. Imagine a seguinte cena: durante o embarque, ao passar pelo cockpit, você escuta o piloto dizer ao copiloto: "Joe, para que servem estes botões mesmo?" O que iria pensar? Se eu ouvisse algo assim, ficaria bem nervoso durante o voo.

No entanto, a maioria de nós pilota a própria vida justamente desta maneira: sem saber direito como operar os instrumentos. Não passamos tempo suficiente aprendendo onde nossos botões estão e o que são capazes de fazer.

De agora em diante, comprometa-se a prestar atenção em tudo que "ativa os seus botões". Ou seja, anote tudo que o inspira ou causa emoções mais fortes. Este é o seu painel de controle, constituído de botões que operam todo o sistema de motivação pessoal.

A motivação não precisa ser acidental. Por exemplo, você não deve esperar horas até poder ouvir no rádio aquela música que levanta o seu astral. Se existem canções que sempre o alegram, coloque-as para tocar no carro ou em casa. Crie uma lista de "maiores sucessos motivacionais" para você mesmo.

Use filmes também. Quantas vezes você já não saiu do cinema se sentindo inspirado, pronto para encarar o mundo? Sempre que isso acontecer, anote o nome do filme num caderninho especial que pode chamar de Os Botões Certos. Entre seis meses e um ano depois, você pode voltar a assistir ao filme e sentir aquela mesma emoção inspiradora. Os

filmes que tanto nos impressionam costumam ser ainda melhores na segunda vez em que os assistimos.

Você exerce muito mais controle sobre o seu ambiente do que pensa. Comece a se programar para ter mais foco e motivação. Conheça melhor seu painel de controle e aprenda a ativar os botões certos. Quanto mais souber como você funciona, mais fácil será motivar a si mesmo.

9. Crie um histórico de realizações

O que nos cansa não é o que fazemos. É o que não fazemos. As tarefas que nós *não* completamos causam mais fadiga.

Durante um dos intervalos de uma palestra motivacional para funcionários de uma empresa de energia, um homem que parecia ter uns 60 anos veio falar comigo.

– Meu problema é que nunca consigo finalizar nada – disse ele. – Estou sempre começando projetos aqui e ali, mas nunca termino. Passo a me interessar por outra coisa sem completar o que estava fazendo antes.

Ele então me perguntou quais frases poderia repetir para si mesmo a fim de ir mudando o que acreditava ser. O homem entendeu corretamente que o problema era uma questão de crença. Por não acreditar que era um bom finalizador, ele não completava nada. Portanto, queria uma palavra ou frase mágica que pudesse repetir até fazer uma lavagem cerebral em si mesmo e se tornar alguém diferente.

– Você acha que é de frases positivas que realmente precisa? – perguntei a ele. – Se você tivesse que aprender a usar um computador, poderia conseguir isso apenas se sentando na cama e repetindo as afirmações "Eu sei usar um computador. Sou ótimo com computadores. Sou um gênio no computador"?

– É... Acho que isso não iria melhorar minhas habilidades no computador.

– A melhor forma de mudar o que acredita sobre si mesmo é mudar a *verdade* sobre você – continuei. – Nós acreditamos mais depressa na

verdade do que em afirmações falsas. Para crer que você é capaz de finalizar as coisas, precisa construir um histórico real de tarefas completadas.

Ele seguiu minhas sugestões com grande entusiasmo. Comprou um caderno e, no alto da primeira página, escreveu: “Coisas que terminei”. Todo dia, ele se comprometia a estabelecer pequenas metas e finalizá-las. Enquanto no passado ele largava uma tarefa na metade para atender o telefone, agora deixava-o tocando para terminá-la, e anotava-a em seu caderninho. Quanto mais itens escrevia, mais confiante ficava de que estava se tornando um “finalizador”. E tinha o caderno para provar isso.

A nova crença dele em si mesmo será bem mais permanente do que se tivesse tentado apenas se transformar por meio da repetição de frases positivas. Ele podia ter murmurado para si mesmo a noite inteira “Sou um grande finalizador”, mas o lado direito de seu cérebro saberia a verdade e responderia: “Não, você não é.”

Pare de se preocupar com o que pensa sobre si mesmo e comece a criar um histórico de realizações capaz de provar que você pode se motivar a fazer o que quiser.

10. Dê boas-vindas ao inesperado

A maioria das pessoas não se considera criativa. Muitas veem essa característica apenas nos outros: “Minha irmã é criativa, ela pinta quadros”, ou “Meu pai é criativo, ele canta e compõe músicas”. Mas *todos nós somos criativos*.

Um dos motivos pelos quais não acreditamos nisso é porque costumamos associar ser criativo com ser *original*. Mas o fato é que criatividade não tem nada a ver com originalidade – e sim com o *inesperado*. Você não precisa ser original para ser criativo. Na verdade, ajuda bastante saber que ninguém é original. O próprio Mozart, por exemplo, disse que jamais escreveu uma melodia original em sua vida. Eram todas combinações de melodias populares antigas.

Se você acredita que foi feito à imagem do Criador, deve, portanto, ser criativo. E, se estiver disposto a *enxergar a si mesmo* como uma pessoa criativa, comece agora a cultivar a criatividade em tudo que faz. Dedique-se a inventar soluções inesperadas para os desafios que a vida lhe apresenta.

11. Encontre a sua chave mestra

Eu costumava ter a sensação de que todas as outras pessoas haviam recebido um manual de instruções para fazer a vida dar certo. E que, por alguma razão, eu não estava presente no dia em que o distribuíram. Sentia-me um pouco como o poeta espanhol Cesar Vallejo, que escreveu: "No dia em que nasci, Deus estava doente."

Com 30 e poucos anos, pessimista quanto ao meu futuro e sem saber direito o que fazer da vida, comentei sobre essa frustração com um amigo, o Dr. Mike Killebrew, que me recomendou um livro. Até aquele momento, eu não acreditava que pudesse existir um guia para uma vida melhor.

O nome do livro era *A chave mestra das riquezas*, de Napoleon Hill. Como eu não levava fé em livros de autoajuda, abandonei-o na estante por um bom tempo. Achava que esse tipo de leitura era para os fracos ou para os trouxas que se deixam enganar facilmente. Por fim, acabei sendo persuadido pela palavra *riquezas* do título. Isso seria um acréscimo bem-vindo à minha vida, provavelmente o que eu precisava para ser feliz e acabar com meus problemas.

O que o livro fez, na verdade, foi muito mais que aumentar minha capacidade de ganhar dinheiro – ao praticar os princípios de Hill, consegui fazer minha renda dobrar em menos de um ano. Os conselhos, acima de tudo, acenderam uma chama em mim que mudou toda a minha vida.

Logo adquiri uma habilidade que mais tarde descobri ser automotivação. Depois daquele livro, li todos os outros do autor. Também passei a comprar audiolivros motivacionais para ouvir no carro e toda noite antes de dormir. Boa parte do que havia aprendido antes na escola, na faculdade e com

minha família e meus amigos agora era descartado. Sem entender exatamente como, naquele momento eu estava empenhado num processo de reconstruir minha própria maneira de pensar. A cada pensamento, eu substituía minha velha filosofia de vida cínica e passiva por um ponto de vista novo, otimista e cheio de energia.

Então, o que seria essa chave mestra para a riqueza? "A grande chave mestra para a riqueza", escreveu Hill, "é nada mais, nada menos que a autodisciplina necessária para ajudá-lo a assumir o controle total de sua mente." Exercer o domínio sobre minha mente seria uma aventura para a vida inteira e eu estava empolgado para iniciá-la logo.

Talvez o livro de Hill não seja a sua chave mestra, mas prometo que, se continuar procurando, você encontrará um manual de instruções para fazer sua vida dar mais certo. Pode ser *O poder do agora*, de Eckhart Tolle, *A última palavra em poder*, de Tracy Goss, ou *Como aumentar sua autoestima*, de Nathaniel Branden. Todos esses livros poderiam ter operado a transformação primordial para mim e me levado a subir bem mais alto na escada motivacional. Sua própria chave mestra poderá até vir da literatura religiosa. Você vai encontrá-la quando estiver pronto para procurar. Está lá em algum lugar, esperando por você.

12. Coloque rodas em sua biblioteca

Uma das grandes oportunidades que você tem para se motivar hoje em dia é usar o tempo que passa nos deslocamentos diários, seja no carro, no ônibus ou no metrô. Não há mais desculpas para desperdiçar essas horas em atividades não construtivas. Com a variedade de audiolivros disponível atualmente, você pode se educar e se motivar enquanto está no trânsito.

Se apenas escutamos música ou nos irritamos com os engarrafamentos dentro do carro, estamos sabotando nosso estado de espírito. Pior ainda se escolhermos ouvir programas de notícias sensacionalistas no rádio por muito tempo, o que acaba criando uma visão distorcida da vida. Muitos noticiários hoje têm o objetivo de chocar ou entristecer o ouvinte.

Sei disso por experiência própria, pois trabalhei para um jornal diário. Eu via como a editoria entrava em pânico nos dias em que não havia um só assassinato ou estupro. Observava a equipe buscar desesperadamente no conteúdo enviado pelas agências de notícias alguma matéria de outro estado que pudesse ser escabrosa o bastante para salvar a capa do jornal. E se não havia afogamento, publicava-se, com alguma relutância, a matéria sobre um quase afogamento.

O problema dessa abordagem é quando o leitor ou espectador começa a acreditar que todas essas notícias horríveis são um reflexo verdadeiro e preciso do que está acontecendo no mundo. Não são. Matérias sensacionalistas são deliberadamente selecionadas para esquentar o noticiário e manter a atenção do público. O objetivo é horrorizar, porque

pessoas horrorizadas são uma audiência cativa e os anunciantes gostam disso.

Se nos tornássemos mais seletivos com a forma de programar nossas mentes enquanto nos deslocamos pela cidade, poderíamos obter enormes avanços em duas áreas importantes: conhecimento e motivação. Hoje existem audiolivros sobre motivação, como utilizar melhor a internet, saúde, como estabelecer metas e muitos outros temas essenciais para o crescimento pessoal. Se deixarmos o pensamento solto ao acaso ou à mercê das notícias sensacionalistas, perderemos uma boa parcela do controle sobre nossa mente.

Um audiolivro em especial me marcou profundamente. Ele faz parte da série clássica de Wayne Dyer, *Choosing Your Own Greatness* (Escolhendo sua própria grandeza). Ao final de um longo e contundente argumento para não deixarmos nossa felicidade depender de objetos materiais, nem ficar suspensa em algum lugar no futuro, Dyer diz: "Não há um caminho para a felicidade. A felicidade é o caminho."

Este pensamento se instalou na minha mente e nunca mais me deixou. Não é original, mas a apresentação delicada de Dyer, repleta de uma alegria serena e dita de modo tão natural, conseguiu me modificar de uma forma que nenhum tratado de sabedoria milenar teria sido capaz. Este é um dos poderes do aprendizado por audiolivros: simular uma experiência extremamente íntima e pessoal com o autor e o conteúdo.

Wayne Dyer, Marianne Williamson, Caroline Myss, Barbara Sher, Tom Peters, Nathaniel Branden, Earl Nightingale, Alan Watts e Anthony Robbins são apenas alguns dos motivadores cujos audiolivros mudaram minha vida. Comece logo sua busca e em pouco tempo você descobrirá os seus favoritos, disponíveis em sua biblioteca sobre rodas (ou sobre trilhos).

13. Planeje cuidadosamente o seu trabalho

Algumas pessoas podem pensar que estão deprimidas, furiosas ou chateadas demais com certos problemas para iniciarem um novo método de motivação pessoal. Mas Napoleon Hill insistiu que essa é a hora perfeita para aprender uma das regras mais singulares da vida: "Existe uma fórmula imbatível para superarmos as tristezas e desilusões: transformar essas frustrações emocionais por meio de um trabalho planejado."

Depois que obtemos a imagem do que pretendemos ser, o próximo passo nesse caminho é o trabalho planejado, capaz de inspirar a energia do propósito. Sem isso, sofremos de uma forma estranha de transtorno do déficit de *intenção*. Falta-nos intenção suficiente: não sabemos aonde estamos indo nem o que iremos fazer.

Anos atrás, quando eu era instrutor de treinamento numa empresa de gestão de tempo, ensinávamos executivos a maximizar o tempo que passavam no trabalho. A ideia principal era a seguinte: uma hora de planejamento economiza três horas de execução.

No entanto, muitos de nós pensam que não têm tempo para essa hora de planejamento. Estamos ocupados demais consertando os problemas de ontem (causados pela falta de planejamento). Não percebemos ainda que o planejamento seria a hora mais produtiva de todas. Em vez disso, vagamos pelo escritório reagindo a crises. Uma reunião cuidadosamente planejada poderia eliminar um terço do tempo que levamos para corrigir erros e apagar incêndios de ações improvisadas.

Meu amigo Kirk Nelson gerenciava uma grande equipe de vendas de uma rádio. Seu sucesso na vida era modesto, até que ele descobriu o princípio do trabalho planejado. Todo fim de semana ele passava duas horas em seu computador planejando a semana seguinte. "Faz toda a diferença do mundo", ele disse. "Além de terminar um volume de trabalho três vezes maior, sinto que tenho mais controle sobre as coisas. A semana passou a ser minha."

Quando seu trabalho tem sentido e propósito, é impossível ficar deprimido. O trabalho cuidadosamente planejado vai motivá-lo a produzir mais e se preocupar menos.

14. Coloque os pensamentos para quicar

Bob é técnico de um time infantil de basquete. Ele sabe que a maioria das crianças tende a quicar e conduzir a bola sempre com a mão dominante. Quando percebe isso, sente que sua função é aconselhá-los a mudar. Outro dia foi falar com Billy, um garoto de sua equipe:

– Billy, se você quicar a bola sempre com a mesma mão, o adversário vai perceber isso e conseguir tirar a bola de você mais facilmente. Aprenda a dominar a bola com a outra mão também, para que a defesa do outro time nunca possa saber para que lado você vai.

– Eu não consigo – disse Billy.

O técnico sorriu e perguntou:

– Como assim, não consegue?

Então, Billy lhe mostrou que, ao quicar com a mão e o braço que não são dominantes, a bola se descontrola.

– Não é que você não consiga, Billy – argumentou Bob. – É que você ainda não *tentou*.

Daí ele explicou a Billy que sua outra mão pode quicar igualmente bem, desde que ele esteja disposto a praticar. É apenas uma questão de exercitar muito os quiques naquele lado, de formar um hábito. Depois de praticar bastante com sua outra mão, Billy com certeza vai concordar que seu técnico estava certo.

O mesmo princípio se aplica quando você quer reprogramar seus hábitos dominantes de pensamento. Se o seu hábito de pensar é pessimista, basta

quicar com a outra mão: pensar de forma otimista com mais e mais frequência até que isso se torne natural.

Se alguém tivesse me perguntado – antes de eu começar minha jornada de automotivação com Napoleon Hill – por que eu não tentava ser mais focado em meus objetivos ou ser mais otimista, eu teria dito: "Não consigo. Simplesmente não sou assim. Eu não saberia como fazer." Mas minha resposta teria sido mais precisa se eu dissesse: "Eu nunca tentei."

Pensar é como quicar a bola de basquete. Usando uma das mãos, eu posso pensar de forma pessimista e reforçar este meu lado (é apenas uma questão de quicar repetidamente esses pensamentos). Com a outra mão, posso pensar de forma otimista – um pensamento de cada vez – e dar mais força a *este outro* hábito. A automotivação sempre reflete em que medida você pretende estar no controle de si mesmo.

Sua forma de pensamento não irá mudar após algumas quicadas positivas no seu cérebro. Se você é um pessimista, seu biocomputador foi intensamente programado naquela direção. Mas não vai demorar muito até emergir outro sistema de pensamento. Como um ex-pessimista, posso afirmar que isso acontece mesmo, devagar mas de forma definitiva.

15. A pressa é inimiga da conclusão

Henry Ford costumava dizer aos colegas que não havia trabalho que não pudesse ser executado, contanto que fosse decomposto em pequenas partes. Quando você dividir um trabalho em etapas, permita-se agir em câmera lenta no início. Vá devagar e com calma. Velocidade não é essencial. O importante é *realizar* a empreitada.

A maioria das nossas tarefas mais difíceis acaba nunca sendo feita. Só de pensar em realizar o trabalho inteiro e na energia necessária para isso já ficamos desmotivados. Uma boa maneira de obter motivação é agir como se você fosse a pessoa mais preguiçosa do mundo. Ao aceitar fazer sua tarefa de forma lenta e arrastada, não há mais ansiedade ou medo de iniciá-la.

Mas o paradoxo é que, quanto mais devagar você começa alguma coisa, mais rápido vai terminá-la. Quando você pensa em fazer algo difícil ou que levará tempo demais, a primeira coisa que sente é que não quer encarar a tarefa de jeito nenhum. Ou seja, a imagem mental que tem dessa atividade, de executá-la de forma rápida e intensa, não é uma visão feliz. Então você começa a pensar em como evitar esse trabalho. O pensamento de começar devagarzinho é bem mais agradável. Ele lhe permite iniciar de fato a tarefa e, em seguida, finalizá-la.

Outra coisa que acontece quando você flui aos poucos para um projeto é a velocidade aumentar sem que você precise forçar isso. Seu ritmo interno natural vai colocá-lo em sintonia com o que está fazendo. Você irá se surpreender com a rapidez que o seu consciente deixará de forçar a ação e seu subconsciente passará a lhe suprir de energia.

Tome o tempo que for necessário. Comece preguiçosamente. Logo, suas tarefas vão manter o ritmo lento mas persistente necessário para finalizar qualquer atividade.

16. Seja mais seletivo com os amigos

Afaste-se dos amigos que não apoiam as mudanças positivas em sua vida. Alguns terão inveja e medo sempre que você tentar dar um salto. Verão sua motivação como uma condenação a eles próprios, que ainda não chegaram a esse nível. De formas sutis, tentarão puxá-lo para baixo, para voltar a ser quem era antes.

As pessoas com quem você passa o tempo mudam sua vida de uma forma ou de outra. Se estiver sempre rodeado de cínicos, eles o colocarão para baixo. Se andar com pessoas que apoiam sua escolha de ser feliz e bem-sucedido, terá começado bem no caminho para a realização.

Ao longo do dia, temos muitas oportunidades de escolher as pessoas com quem vamos estar e conversar. Não fique parado na mesa do cafezinho falando mal dos outros só porque os colegas também estão fofocando. Isso vai lhe extrair muita energia e sufocar seu otimismo.

Todos sabemos quem é capaz de nos colocar para cima e quem nos deprime. Você tem todo o direito de começar a ser mais cuidadoso com as pessoas com quem convive. Em seu livro inspirador *Cura espontânea*, Andrew Weil recomenda: "Faça uma lista de amigos e conhecidos em cuja companhia você se sente mais vivo, feliz e otimista. Escolha um deles e tente encontrá-lo essa semana."

Quando você conversa com uma pessoa negativa, as possibilidades parecem desaparecer. Um senso de fatalismo um tanto deprimente toma conta do diálogo. Não surgem ideias novas nem um humor original. Por outro lado, o entusiasmo pela vida é algo contagiante, e conversar com uma

pessoa positiva sempre nos leva a enxergar mais e mais as oportunidades da vida.

17. Aprenda a desempenhar um papel

Seu futuro não é ditado pela sua personalidade. De fato, nem mesmo a sua personalidade é ditada por sua personalidade. Não há um código genético que determina quem você será. É a forma como *age* que molda a pessoa que você se torna.

Para explicar como isso acontece, veja só o que o ator Leonard Nimoy, de *Jornada nas estrelas*, disse sobre seu personagem na série:

> *Spock teve um grande efeito sobre mim. Sou muito mais parecido com ele hoje do que quando comecei a interpretá-lo em 1965. Não estou falando de aparência, mas da minha forma de pensar. Esse personagem me ensinou tanto sobre raciocínio lógico que isso reformulou toda a minha vida.*

Você vai obter energia e inspiração sendo o personagem que gostaria de interpretar.

Há alguns anos, fiz um curso de teatro porque achei que iria me ajudar a lidar com o pânico de subir no palco. Mas tirei daquelas aulas algo muito mais valioso do que saber relaxar diante de uma plateia. Aprendi que minhas emoções eram instrumentos para serem usados, não forças demoníacas. E compreendi que eu deveria aceitá-las, para poder trabalhar com elas e mudá-las de acordo com a minha vontade.

Embora eu tivesse lido inúmeras vezes que nossos pensamentos deliberados podem controlar nossas emoções e que nossos sentimentos são causados pelo que pensamos, eu nunca havia acreditado nesse conceito, porque achava que não era verdadeiro. Para mim, parecia mais que a

emoção era uma coisa onipotente que tomaria conta do meu pensamento e arruinaria um dia bom (ou um relacionamento bom).

Foi preciso uma excelente professora de teatro, Judy Rollings, e minhas próprias dificuldades em interpretar cenas difíceis para provar a mim mesmo que as emoções podiam ficar sob total controle da minha mente. Descobri que eu poderia me motivar ao pensar e agir como uma pessoa motivada, assim como eu poderia me deprimir ao pensar e agir como uma pessoa deprimida. Com a prática, a linha tênue entre atuar e ser foi desaparecendo.

Todos adoramos grandes atores porque eles nos convencem de que *são* o personagem que interpretam. Atores fracos, por sua vez, não conseguem isso, e tendemos a desprezá-los.

Não percebemos que estamos perdendo as mesmas oportunidades na vida quando não conseguimos ser a pessoa que queremos ser. Você não precisa esperar pelas circunstâncias perfeitas para se tornar uma versão melhorada de si mesmo. Só precisa ensaiar.

18. Pare para relaxar e refletir em silêncio

“Pensar é o diálogo da alma consigo mesma”, disse Platão. Que tal experimentar?

Por um bom período de tempo, fique só, quieto, em silêncio total. Relaxe completamente. Desligue a televisão e o celular. Fique apenas consigo mesmo. Espere para ver o que acontece. Sinta-se parte do silêncio. Observe as ideias começando a aparecer. Veja sua relação consigo mesmo ficando melhor, mais suave e mais confortável.

Relaxar em silêncio permite que a vida dos seus sonhos lhe dê sinais e lampejos de motivação. Na vida civilizada de hoje, tão rica em informação e interatividade, ou você está vivendo o seu sonho ou o de outra pessoa. E, a menos que dê ao seu próprio sonho o tempo e o espaço necessários para que ele possa ser formulado, passará a maior parte de sua vida simplesmente ajudando os outros a tornarem os sonhos *deles* realidade.

O filósofo francês Blaise Pascal disse: “Todos os problemas do homem vêm de uma coisa só: ele não consegue passar um bom tempo sozinho, em silêncio, repousando dentro de um quarto.” Repare que ele não disse *alguns* problemas do homem, mas sim *todos*.

Às vezes, em minhas palestras sobre motivação, alguém me pergunta: “Por que tenho minhas melhores ideias quando estou no chuveiro?”

Geralmente pergunto à pessoa: “Em que outra hora do dia você está sozinho consigo mesmo, sem qualquer outra distração?”

Se a pessoa for mesmo honesta, a resposta será *nunca*.

Nesse momento só nosso não há televisão, música, trânsito, família ou animais de estimação – nada para distrair a mente da conversa interior.

As pessoas têm medo de ficar entediadas se tiverem que passar um tempo sozinhas. Mas a verdade é que nossa única motivação real é a automotivação, que vem de dentro de nós. Estar sozinho consigo mesmo sempre dá vazão a ideias motivadoras, basta dar tempo suficiente para isso.

A melhor forma de compreender o mundo é se afastando dele. Se você está sempre ocupado, grudado no celular, entretido com outras coisas e sem tempo para refletir, pode ter certeza de que acabará mais cedo ou mais tarde se sentindo sobrecarregado e desorientado.

A cura é simples e indolor. "Você não precisa sair do seu quarto", disse Franz Kafka. "Fique quieto, parado e só. O mundo vai se oferecer a você para ser descoberto."

19. Use a química do seu cérebro

Existem elementos químicos energizantes no seu organismo que são ativados quando você abraça alguém, ri, canta, dança ou corre. Quando se diverte, a química do corpo muda e você obtém novas doses de motivação e energia.

Tudo o que você faz pode ser transformado em algo interessante e estimulante. Victor Frankl escreveu relatos impressionantes de sua vida nos campos de concentração nazistas e sobre como alguns prisioneiros criavam novos universos dentro de suas próprias mentes. Pode parecer absurdo, mas pessoas com muita imaginação são capazes de acessar sua química criativa interior até na solidão de uma cela.

Não fique tentando procurar lá fora por algo que seja divertido. A diversão não está em algum lugar por aí, mas dentro de você. O grande jogador de futebol americano Fran Tarkenton sugere encarar cada tarefa como uma diversão. "Se não for divertido, você não está fazendo direito", ele diz.

William Burroughs, autor de *Almoço nu*, descobriu algo curioso depois de finalmente se recuperar da dependência química: "Não existe nenhum sentimento que você possa obter com as drogas que também não possa obter sem elas."

Assuma o compromisso consigo mesmo de encontrar as sensações naturalmente arrebatadoras de que você precisa para se manter motivado. Comece por descobrir o efeito que rir, cantar, dançar, andar, correr, abraçar alguém ou completar uma tarefa têm sobre seu humor e sua energia. Depois, reforce esses experimentos dizendo a si mesmo que não está

interessado em fazer *nada* que não seja divertido. Se não puder ver a diversão de imediato em alguma coisa, procure um jeito de criá-la. Ao ver prazer em cada tarefa, você terá resolvido o problema da automotivação.

20. Deixe a escola de uma vez por todas

Muitas pessoas têm a sensação de que foram largadas para sempre nos corredores do colégio do ensino médio, como se algo houvesse acontecido lá que jamais conseguiram superar. Antes dessa fase, nos anos mais livres da infância, todos éramos sonhadores criativos, repletos de um senso ilimitado de energia e de curiosidade em relação ao mundo. Mas quando chegamos aos últimos anos escolares, algo muda. Pela primeira vez, começamos a ter medo do que outras pessoas pensam de nós. De repente, nossa missão na vida se tornou *não passar vergonha*. Tínhamos medo de fazer papel ridículo e por isso evitávamos ao máximo correr riscos.

Nunca vou me esquecer de um episódio vivido com meu amigo Richard nessa época. Estávamos voltando da escola para casa um dia, quando, de repente, ele parou com uma expressão horrorizada. Perguntei o que havia de errado. Pensei que fosse ter uma convulsão ou algo parecido. Ele então apontou em direção à cintura e sem dizer nada me mostrou que deixara de enfiar o cinto por um dos passantes da calça.

"Fiquei o dia *inteiro* assim!", ele finalmente falou. Estava consternado imaginando o que todos haviam pensado a seu respeito quando o viram pelos corredores, talvez percebendo que seu cinto não fora colocado direito. Qual seria o prejuízo à sua reputação?

Nas minhas palestras sobre motivação, adoro a parte em que o público me faz perguntas. Mas muitas vezes vejo os olhares dolorosamente adolescentes no rosto das pessoas, com medo de passar vergonha enquanto avaliam o risco de falar na frente de todo mundo. Esse hábito de se

preocupar mais com o que os outros vão pensar do que sobre o que nós mesmos pensamos geralmente começa na adolescência, mas pode durar a vida toda. Já é hora de ter consciência disso e, mais uma vez, deixar a escola para trás. Vamos recuperar algo de um tempo ainda mais antigo, a criatividade inocente e a desinibição que tínhamos quando éramos crianças.

Aliás, descobri uma forma de lidar com os momentos de silêncio que pairam sobre o auditório quando abro a sessão de perguntas. Vou para o quadro e faço cinco círculos. Então conto que costumava dizer em minhas aulas: "Se não tiverem nenhuma pergunta agora, vamos para o intervalo." Como todo mundo gosta de ir logo para o *coffee break*, não havia incentivo nenhum para alguém perguntar. Mas responder questões é a parte mais divertida para mim nesses seminários, por isso inventei o seguinte jogo: *Depois de cinco perguntas, poderemos ir para o intervalo*. Agora vejo pessoas na plateia incentivando umas às outras a levantar dúvidas, para podermos ter a pausa mais cedo. Embora este seja um modo artificial de iniciar o diálogo que tanto valorizo, o que o jogo faz é quebrar o gelo e tirar a pressão de cada indivíduo.

É fácil perder o medo social e desenvolver a desinibição. Mesmo assim, muita gente vive como se ainda fosse adolescente, reagindo aos julgamentos imaginários dos outros. Acabam tomando decisões baseadas no que alguém possa estar pensando delas. Uma vida planejada por um adolescente – é isso que você quer? Abandone essa maneira de pensar. Motive-se a partir de si mesmo, sem depender das opiniões alheias. Faça o mesmo questionamento que fez o escritor Ralph Waldo Emerson: "Por que a forma como eu me sinto deveria depender dos pensamentos na cabeça de outra pessoa?

21. Não tenha medo de parecer vulnerável

Então você consegue se transformar em alguém que não liga muito para o que os outros pensam. É capaz de motivar a si mesmo deixando para trás o medo colegial de fazer papel de bobo. Como tendemos à timidez e à passividade, pode ser um avanço corrigir o rumo radicalmente para o outro lado, adotando os seguintes comandos internos: *Passe vergonha. Arrisque-se. Quebre a cara. Seja você mesmo. Doe-se. Abra-se com alguém. Seja vulnerável. Seja humano. Não se acomode. Seja honesto. Experimente o medo. Faça o que você quer.*

A primeira vez que falei com a escritora e psicoterapeuta Devers Branden foi ao telefone, quando ela aceitou trabalhar comigo para aumentar minha autoconfiança e meu crescimento pessoal. Não tínhamos conversado por muito tempo quando ela comentou sobre a minha voz.

– Estou muito interessada na sua voz – disse ela, num tom de curiosidade.

– Ah, é? Por quê? – perguntei, achando que ela estava prestes a me elogiar.

– Bem – continuou ela –, é tão sem vida. Totalmente monótona. Eu gostaria de entender por quê.

Sem graça, eu não soube explicar a razão. Essa conversa aconteceu muito antes de eu me tornar um palestrante profissional e também das minhas aulas de teatro. Foi muito antes de eu aprender a cantar no meu carro também. Eu não tinha a menor consciência do problema e fiquei bastante surpreso que minha voz tivesse soado daquele jeito para ela.

A verdade é que durante aquele período eu estava vivendo com medo. As coisas não estavam indo bem financeiramente, havia problemas de saúde sérios na minha família e eu tinha aqueles pensamentos quase suicidas que costumam acompanhar a sensação de impotência cada vez maior diante das dificuldades. (Hoje penso que uma das maneiras de muitos homens esconderem seus medos é através de uma postura de indiferença entediada, que consideram máscula. Sei que foi isso que eu fiz.)

Tentando entender por que eu encobria medo com indiferença, lembrei que na época do ensino médio os rapazes considerados mais descolados eram sempre aqueles que mantinham um ar distante, sem demonstrar emoção. Eles falavam em tom monocórdio, imitando James Dean ou Marlon Brando. Brando era tão indiferente e impenetrável que não dava nem para entender direito o que ele falava.

Um dos primeiros exercícios que Devers Branden me passou para fazer em casa foi assistir a *E o vento levou* e estudar como Clark Gable revelava seu lado feminino sem medo. Isso pareceu estranhíssimo para mim. Gable feminino? Ele sempre fora considerado um homem másculo em todos aqueles filmes antigos, portanto não conseguia entender o que Devers queria dizer, nem como isso poderia me ajudar.

Quando assisti ao filme, porém, tudo ficou claro. Clark Gable permitia a si mesmo expressar uma gama tão imensa de emoções que eu pude identificar cenas em que ele revelava um lado nitidamente feminino de seu personagem. Isso o tornava menos masculino? Não. Tornava-o mais real, mais cativante.

Daquele momento em diante, perdi a vontade de me esconder por trás de uma fachada monótona e indiferente. Eu me comprometi a me tornar mais expressivo, sem a ansiedade e a preocupação de parecer menos masculino. Também passei a notar como adoramos quando os outros se mostram vulneráveis, mas não confiamos em nós mesmos agindo da mesma forma. Pois saiba que podemos aprender a nos permitir isso.

Primeiro, vai acontecer aos poucos. Depois, poderemos ir aumentando essa vulnerabilidade até não termos mais medo de nos abrir num âmbito

cada vez mais amplo de autorrevelação. Quando nos arriscamos a passar vergonha, nos conectamos com o lado realmente emocionante da vida.

22. Mate sua televisão

Meu irmão tinha uma loja de camisetas e uma das mais vendidas vinha com os dizeres "Mate sua televisão". Comprei uma para mim, é claro. Acredito que é de fato possível mudar sua vida ao desligar a televisão. Pense no que iria ganhar se parasse de tentar encontrar vida nos programas sobre outras pessoas e deixasse sua própria vida se tornar o programa de que mais gosta.

Reduzir as horas perdidas em frente à TV pode ser um terror para quem é viciado nisso, mas não tenha medo. Você pode largar o vício lentamente – comece desligando-a uma vez por semana. Se está assistindo a televisão demais e sabe disso, pergunte a si mesmo: "De que lado da tela eu quero viver?" Diante da TV, você vê outras pessoas fazendo o trabalho que amam. Elas estão no lado inteligente da tela, porque estão se divertindo, enquanto você está passivamente vendo-as se divertirem. Elas estão ganhando dinheiro, e você não.

Eis um bom teste para determinar se a televisão o motiva mais do que os livros: tente lembrar a que você assistiu na TV um mês atrás. Faça um esforço. Que efeito esses programas têm na sua inspiração? Agora pense no livro ou na revista que leu mês passado. O que lhe deixou uma impressão mais duradoura e valiosa? Qual forma de entretenimento consegue guiá-lo melhor no caminho da automotivação?

Groucho Marx disse uma vez que achava a televisão muito educativa: "Toda vez que alguém a liga, eu vou para outro cômodo, ler um livro."

23. Liberte sua alma da gaiola

Nossa sociedade nos estimula a buscar conforto. A maioria dos produtos e serviços anunciados dia e noite é criada para nos deixar mais acomodados, tendo que passar por menos contratempos.

No entanto, somente o desafio leva ao crescimento. Somente o desafio testa nossas habilidades e nos torna melhores. Somente o desafio – e a automotivação para nos empenhar nele – pode nos transformar. Cada desafio que enfrentamos é uma oportunidade para o desenvolvimento pessoal.

Se você sente que está se enterrando na sua zona de conforto, então precisa sair à procura de desafios capazes de motivá-lo.

Use suas zonas de conforto para descansar e recobrar as energias enquanto você se prepara para a próxima luta. Se viver eternamente nas suas zonas de conforto, elas se tornarão o que o roqueiro Sting chama de "gaiolas da alma". Liberte-se. Voe para longe.

24. Execute seu próprio plano de jogo

Crie sua estratégia de jogo para a vida. Deixe que o jogo responda a você, e não o contrário.

Seja como Bill Walsh, ex-técnico do time de futebol americano San Francisco Forty Niners. Todos achavam que ele era excêntrico, pelo modo como planejava meticulosamente as jogadas ensaiadas do time antes de cada partida. A maioria dos técnicos esperava para ver como o jogo estava se desenrolando, para só então entrar com jogadas em reação ao outro time. Mas Bill Walsh não. Ele queria que o adversário respondesse *a ele*. Walsh venceu campeonatos com seu método proativo e nada ortodoxo. Mas tudo o que ele fez foi agir com base na diferença crucial entre criar e reagir.

Muitos de nós passamos dias inteiros apenas reagindo, sem ter consciência disso. Acordamos reagindo ao despertador. Depois reagimos a sensações em nosso corpo. Em seguida começamos a reagir ao cônjuge e aos filhos. Entramos no carro e reagimos ao trânsito, buzinando e fazendo gestos para outros motoristas. Então, no trabalho, lemos um e-mail e reagimos à mensagem. Reagimos a clientes tolos e chefes insensíveis que se intrometem no nosso dia. Na hora do almoço, reagimos a um garçom.

Esse hábito de reagir pode continuar o dia inteiro, todos os dias. Nós nos tornamos goleiros na partida de futebol da vida, com bolas sendo chutadas para nós incessantemente. É hora de jogarmos em outra posição – de correr até o outro lado do campo, com a bola nos pés, prontos para marcar mais um gol.

É possível criar seus próprios planos com antecedência, para que sua vida passe a responder a você. Se puder fixar a ideia de que a qualquer momento a sua vida ou é criação ou é reação, você conseguirá continuamente lembrar a si mesmo de criar e planejar.

Planeje seu dia da mesma forma que Bill Walsh planejava seus jogos de futebol americano. Encare as tarefas diante de si como jogadas que irá executar. Você vai se sentir envolvido na essência de sua vida, pois estará estimulando o mundo a responder a você.

25. Encontre o Einstein que existe dentro de você

Todo ser humano tem potencial para alguma forma de genialidade. Você não precisa ser bom em matemática ou física para ter uma experiência genial em seu raciocínio. Para experimentar um nível criativo de pensamento, tudo o que precisa é usar mais a imaginação.

Essa é uma recomendação difícil para adultos, porque eles se acostumaram a usar a imaginação para uma coisa apenas: preocupações. Eles fantasiam o pior cenário possível o dia inteiro. Toda a energia que têm é concentrada em imagens vívidas das coisas que mais temem.

O que eles não percebem é que as preocupações são um desperdício da imaginação. A criatividade humana foi feita para coisas melhores. Pessoas que usam a imaginação para criar muitas vezes alcançam metas que gente preocupada demais nem sonha em realizar, mesmo quando possui um QI mais alto. Os criativos costumam ser chamados por seus colegas de "gênios" – como se genialidade fosse uma característica genética.

Quando criança, você usava sua imaginação instintivamente, como deve ser. Sonhava acordado e fazia de conta. Se voltar àquele estado de autoconfiança e sonhos, vai ter uma grata surpresa com sua capacidade de criar soluções inovadoras e imediatas para seus problemas.

Einstein dizia: "A imaginação é mais importante que o conhecimento." Quando li essa citação pela primeira vez, não entendi o que queria dizer. Sempre pensei que mais conhecimento fosse a resposta para todo problema difícil. Achava que se eu pudesse aprender mais coisas importantes, então tudo se resolveria. O que não entendia é que aquilo de que mais precisava

não era conhecimento, mas a habilidade de usar a imaginação de forma proativa.

Depois que adquiri essa habilidade, a primeira tarefa foi imaginar quem eu gostaria de ser. Sonhar, nesse sentido, é um trabalho vigoroso. É o estágio de planejamento na criação de nosso futuro. Exige autoconfiança e coragem. Mas o mais importante em sonhar ativamente não é a realização da meta no futuro – é o efeito que tem sobre quem sonha.

Esqueça a realização literal do seu sonho nesse momento. Concentre-se em apenas sonhar. Ao embarcar no sonho, você passa a ser verdadeiro.

26. Não fuja do que lhe dá medo

O segredo mais bem-guardado do mundo é que, do outro lado do medo, há algo seguro e benéfico à sua espera. Se você atravessar nem que seja uma fina cortina de temores, vai confiar mais na sua habilidade de transformar a própria vida.

O general americano George Patton, que lutou na Segunda Guerra, disse certa vez: "O medo mata mais gente que a morte." O medo nos mata repetidamente, às vezes de forma sutil, outras vezes com brutalidade. E se continuarmos tentando evitar o que nos assusta, ele vai nos perseguir como um cão que não desiste nunca. O pior que podemos fazer é fechar os olhos e fingir que não existe.

"O medo e a dor devem ser tratados como alertas não para fecharmos nossos olhos, mas para deixá-los ainda mais abertos", afirma o psicólogo Nathaniel Branden. Ao fecharmos os olhos, acabamos nas zonas de conforto mais escuras, enterrados vivos.

A biografia de Janis Joplin escrita por Myra Friedman tem o apropriado título de *Enterrada viva*. Para Janis – assim como para muitas pessoas em dificuldades –, o álcool oferecia um antídoto artificial e tragicamente temporário para o medo. Não era à toa que nos tempos do Velho Oeste americano chamavam uísque de "falsa coragem".

Houve uma época em que o que eu mais temia era falar em público. Não me ajudava saber que esse é o maior medo das pessoas, maior até do que o da morte. Este fato uma vez levou o comediante Jerry Seinfeld a comentar que muita gente preferia estar no caixão do que no púlpito fazendo o discurso de homenagem ao falecido.

Para mim, o medo era ainda mais profundo que isso. Quando criança, eu não conseguia responder arguições orais na escola. Implorava aos professores que me poupassem disso. Eu me oferecia para fazer até dois resumos sobre os livros que lia, só para não ter que apresentar meu trabalho oralmente diante da turma. Mas, na idade adulta, passei a querer ser um palestrante mais do que qualquer outra coisa na vida. Meu sonho era ensinar a todo mundo como chegar à automotivação, às ideias que eu havia aprendido. Mas como poderia fazer isso se meu medo de palco me deixava totalmente paralisado?

Então, um dia, dirigindo em Phoenix, zapeando pelo rádio, acidentalmente caí numa estação religiosa em que um pastor berrava: "Corra em direção ao seu medo! Corra direto para ele!" Apressei-me a mudar de estação, mas era tarde demais. No fundo, eu sabia que tinha acabado de ouvir o que precisava. Em qualquer estação que eu sintonizasse, só conseguia ouvir aquelas palavras: "Corra em direção ao seu medo!"

No dia seguinte, ainda não conseguira tirar a frase da minha cabeça, então liguei para uma amiga que era atriz. Pedi a ela que me ajudasse a entrar num curso de teatro que ela havia mencionado. Disse que estava pronto para superar meu medo de atuar na frente de um público.

Embora minha ansiedade estivesse altíssima nas primeiras semanas do curso, não havia outra maneira de enfrentar aquele medo. Também não havia outro jeito possível de fugir, pois quanto mais eu corria, mais o medo me dominava. Eu sabia que precisava dar a volta e correr ao encontro desse medo, ou eu jamais iria atravessar para o outro lado.

Ralph Waldo Emerson disse uma vez: "A maior parte da coragem está em ter feito aquilo antes." E isso logo se tornou verdade quanto à minha habilidade de falar em público. O medo de fazer algo só pode ser curado ao fazermos o que tememos. Em pouco tempo minha autoconfiança foi aumentando conforme as apresentações se tornavam cada vez mais frequentes.

A emoção que sentimos depois de passar correndo pela cortina do medo é a mais energizante do mundo. Se um dia você se encontrar extremamente

desmotivado, pense em algo que teme e faça aquilo – e observe o que vai acontecer.

27. Crie a forma como você se relaciona

Você não pode criar seu eu mais verdadeiro sem desenvolver relacionamentos nesse processo. Relacionamentos são tudo. “Existir é se relacionar”, disse o líder espiritual indiano Krishnamurti.

Ofereço a muitas empresas um treinamento composto por uma série de seminários em quatro partes. As três primeiras são sobre motivação pessoal e a parte final é sobre relacionamentos. Às vezes os presidentes das empresas me perguntam, antes do início do treinamento, se eu não estaria colocando peso desproporcional num dos temas. “Você não deveria falar mais sobre a parte de relacionamentos?”, questionam. “Afinal, trabalho de equipe e relações com os clientes são bem mais importantes que automotivação.”

Defendo o peso que coloco na motivação. É impossível se relacionar bem com os outros quando a relação que se tem consigo mesmo é ruim. O compromisso com a motivação pessoal vem em primeiro lugar, afinal, quem quer se relacionar com alguém totalmente desmotivado? Quando chegamos à quarta parte do seminário, o foco passa para a criatividade. Criatividade é a parte mais negligenciada, apesar de ser o aspecto mais útil no desenvolvimento das relações.

Nos relacionamentos, a maioria das pessoas pensa com as emoções, em vez de com a razão. Mas isso não é o ideal. Quando encaramos os relacionamentos como oportunidades para sermos criativos, eles se tornam melhores. E quando eles melhoram, ficamos ainda mais motivados.

Minha filha mais nova, Margie, estava no quarto ano quando uma menina bem tímida de sua turma acidentalmente pintou o próprio nariz de preto com uma daquelas canetas permanentes. Vários colegas começaram a rir dela. A menina chorava de vergonha, até que Margie se aproximou para tentar confortá-la. (A professora delas, impressionada, foi quem me contou essa história.) Num impulso, Margie pegou a caneta e pintou o próprio nariz, deu a caneta para outra colega e disse: "Eu gosto do meu nariz assim, e você?"

Em pouco tempo, todas as crianças da sala tinham marcas pretas nos narizes, e a menina tímida agora estava rindo. No recreio, a turma foi para o pátio com os narizes pintados de preto e o resto dos alunos da escola ficou com inveja – obviamente algo bastante interessante havia acontecido naquela classe.

Essa história é muito impressionante pela forma como Margie usou sua criatividade e seu raciocínio em vez de suas emoções para resolver um problema. Se tivesse recorrido aos sentimentos apenas, ela poderia ter se limitado a expressar raiva dos colegas por rirem da garota.

Sempre que leva um problema de relacionamento até a sua mente, você tem oportunidades ilimitadas para ser criativo. Se faz o contrário, levando o problema da relação até o subsolo do seu coração, se arrisca a ficar empacado nessa dificuldade para sempre.

Isso não equivale a dizer que você não deva sentir nada. Perceba seus sentimentos, mas não pense com eles. Questões de relacionamento devem ser resolvidas com criatividade. Você logo entenderá que nós criamos os relacionamentos que temos; eles não simplesmente acontecem.

Disse o artista italiano Luciano de Crescenzo: "Cada um de nós é um anjo com uma única asa, e só podemos voar abraçados uns aos outros."

28. Tente ouvir interativamente

O princípio de usar a interatividade para aumentar a criatividade não se restringe a jogos de computador ou salas de bate-papo. Ao nos tornarmos plenamente conscientes desse princípio, podemos encontrar meios de ser mais interativos em qualquer situação. Podemos até deixar as conversas com familiares e amigos mais interativas do que eram antes.

Muitas vezes acontece conosco de ouvir um colega de trabalho ou parente e praticamente adivinharmos o que vão dizer. Isso reduz nosso nível de consciência, e uma forma de preguiça mental se instala. Em vez de escutar o outro de forma sonolenta, pontuando a fala dele com palavras e frases vazias como "certo" ou "é isso aí", ouça de verdade e participe. A passividade prejudica tanto a nós mesmos quanto às pessoas que falam conosco.

A escritora Brenda Ueland disse certa vez: "Quando alguém nos escuta, isso nos reinventa, nos desenvolve e nos expande. Ideias começam a crescer de verdade dentro de nós e a ganhar vida."

Quanto mais consideração demonstrarmos em nossas perguntas e comentários, mais interativa será a conversa. Procure oportunidades para ser mais interativo e assim motivar-se a viver níveis de experiência bem mais enriquecedores.

29. Acredite em sua força de vontade

Nem sei dizer quantas pessoas já vieram me dizer que não têm força de vontade. Se você também pensa assim, está minando o próprio sucesso. Todo mundo tem força de vontade. Só de estar lendo essa frase você já mostra que tem.

O primeiro passo para desenvolvê-la, portanto, é aceitar a existência dela. Se alguém colocasse um par de halteres bem pesados no chão à sua frente e pedisse que os levantasse, você não responderia "Não tenho força". Em vez disso, diria "Não sou forte o bastante". É uma descrição mais verdadeira, pois implica que você poderia ser forte o bastante caso se exercitasse para isso. E também implica que você tem força, sim. O mesmo acontece com a força de vontade. Quando você aceita aquela fatia de torta de chocolate, não é porque não tem força de vontade. É apenas porque escolheu não exercitá-la naquele momento.

O segundo passo é saber que sua força de vontade, como um músculo do braço, só pode ser desenvolvida por você mesmo. A responsabilidade de torná-la forte ou deixá-la atrofiar é toda sua. Ela não vai crescer por circunstâncias externas nem por acaso. Força de vontade é um processo deliberado e voluntário.

Quando deixei a faculdade para entrar no Exército, uma das razões pela qual me alistei foi porque achei que ajudaria a desenvolver minha autodisciplina. Mas de alguma forma eu não percebera o "auto" em autodisciplina. Esperava que ela me fosse dada por outra pessoa. Descobri nos pesados treinamentos e exercícios militares que os outros não podem

me dar força de vontade e autodisciplina. O sargento que nos treinava era até bastante persuasivo e inspirador – e em alguns momentos aterrorizante –, mas ele não podia fazer com que eu executasse coisa alguma a não ser que eu optasse por isso. Nada aconteceria até que eu gerasse a vontade de fazer aquilo acontecer.

Prometa a si mesmo ser claro e verdadeiro quanto à sua força de vontade. Ela está sempre dentro de você.

30. Invente pequenos rituais

Imagine que você é um xamã ou um curandeiro que precisa cantar e dançar para iniciar um ato de cura. Invente um ritual que seja só seu – um conjunto de práticas que lhe façam chegar mais depressa à automotivação.

Até agora você leu várias maneiras de motivar a si mesmo, e já pode ter percebido que muitas vezes a ação é a chave. Fazer uma coisa é o que nos leva a fazer outra. Trata-se de uma lei do universo: um objeto em movimento permanece em movimento.

O grande jogador de basquete Jack Twyman costumava iniciar seus treinos chegando cedo à quadra e fazendo 200 arremessos. Eram sempre 200 arremessos, que ele contava um a um. Mesmo que já se sentisse aquecido após 20 ou 30, ele tinha que arremessar 200 vezes. Aquele era o seu ritual, que invariavelmente o levava a um estado de motivação para o resto do treino ou de uma partida.

Meu amigo Fred Knipe, roteirista e comediante de TV vencedor do prêmio Emmy, fazia algo que chamava de “dirigir em busca de ideias”. Quando tinha que dar conta de algum grande projeto criativo, entrava no carro e dirigia para a cidade vizinha até que os insights começassem a fluir. Sua teoria era a de que o ato de dirigir dava ao ansioso e lógico lado esquerdo do cérebro algo com que se ocupar, enquanto o direito ficava livre para criar.

Em seu livro sobre composição musical, *Write from the Heart* (Escrever com o coração), John Stewart fala sobre o compositor, arranjador e pianista clássico Glenn Gould, que tinha um ritual para criar uma nova melodia ou música quando parecia estar sem inspiração. Ele ligava dois ou três

aparelhos de rádio ao mesmo tempo, cada um numa estação diferente. Então se sentava e começava a compor sua música enquanto ouvia o som dos três rádios. Isso causava um curto-circuito no seu consciente e liberava o subconsciente criativo. Sobrecarregava o lado esquerdo de seu cérebro, para que o direito pudesse se abrir e criar sem censura.

Meu ritual para estimular a automotivação é caminhar. Muitas vezes tive problemas que pareciam difíceis demais para sequer fazer algo a respeito. Mesmo assim, procurei seguir meu ritual e levar a questão para uma longa caminhada. Às vezes ela dura horas. Mas, ao longo dessas andanças, algo sempre parece surgir do nada – uma ideia que vai resolver tudo.

Uma das razões pelas quais acredito que isso funciona é que rituais são ações. Iniciar um ritual é agir na direção de encontrar uma solução. O curandeiro que dança já está fazendo alguma coisa.

Crie pequenos rituais que funcionem como pontos de partida. Eles o colocarão em ação mesmo antes que você se sinta pronto para tal. Rituais sempre superam sua hesitação e o ajudam a ganhar motivação de uma forma previsível e controlável.

Se você não for um escritor, pintor ou poeta, pode pensar que rituais não se aplicam ao seu caso. Mas isso é o que eu chamo de falácia criativa. Na verdade, sua vida inteira está aí para ser criada por você. Não existem "profissões criativas" separadas das outras, como se pertencessem a um clube exclusivo. Como disse Martin Luther King Jr.: "Seja um artista no que quer que você faça. Se é um varredor de ruas, seja o Michelangelo dos varredores!"

31. Use a felicidade como ponto de partida

A maioria das pessoas acha que se sentirá bem no momento em que atingir determinado ideal. Pensa que a felicidade está em algum lugar, talvez não muito longe, mas de qualquer maneira não aqui. O problema em adiar o sentimento de estar bem consigo mesmo até atingir certo objetivo é que talvez isso nunca aconteça. Então, ao condicionar sua felicidade a algo que você ainda não tem, está negando o poder de criar felicidade para si mesmo.

Muitas pessoas usam a infelicidade pessoal como um instrumento, uma prova de sua própria sinceridade e compaixão. Mas, como Barry Kaufman ressalta de forma eloquente em *To Love Is to Be Happy with* (Amar é ser feliz com alguém), ser infeliz é desnecessário. É possível ser feliz e sincero, ser feliz e sentir compaixão. De fato, amar alguém quando se está infeliz nem parece ser amor de verdade.

Fred Knipe conversou comigo sobre como nós, seres humanos, aprendemos a usar e abusar da infelicidade – ele listou as razões secretas pelas quais as pessoas pensam que devem se sentir tristes. "Se fico triste, isso prova que sou uma boa pessoa", ele disse. "Ou, se me sinto para baixo, quer dizer que sou responsável. Se eu ficar mal, não estarei magoando ninguém. Se eu me entristeço, significa que me importo com os outros. Prova que sou realista e consciente. Prova que estou tentando tomar alguma atitude." Essa lista nos dá uma poderosa motivação para sermos infelizes. Mas, como o pioneiro da transformação pessoal Werner Erhard ensinava em seus seminários, a felicidade deve ser um ponto de partida, não de chegada.

Quando estava morando e trabalhando na Rússia, Erhard foi entrevistado pelo apresentador Larry King via satélite. Ele mencionou que em breve voltaria aos Estados Unidos, e King perguntou se o retorno ao país natal o deixaria feliz. Erhard fez uma pausa desconfortável, porque na visão dele nada nos faz feliz. Por fim, disse: "Larry, eu já sou feliz. Voltar não vai me fazer feliz, porque eu já parto da felicidade em tudo que faço."

Sua felicidade é um direito nato. Não deve depender de você atingir alguma meta. Comece agora a tomar posse da felicidade e usá-la para tornar sua automotivação mais divertida o tempo inteiro e não só no final.

32. Seja seu próprio discípulo

Por que será que alego não ter força de vontade? Seria um desejo equivocado de me proteger? Haveria uma recompensa secreta em dizer esse tipo de coisa? Talvez, se eu negasse totalmente a existência da minha força de vontade, eu não seria mais responsável por desenvolvê-la. Estaria fora da minha vida. Que alívio!

Mas eis a tragédia final: o desenvolvimento e o uso da força de vontade é o acesso mais direto que alguém poderá ter à felicidade e à motivação. Ou seja, ao negar sua existência, estou sufocando minha alma.

Muitas pessoas pensam em força de vontade e autodisciplina como algo que lembra autoflagelação. Ao lhe atribuírem uma conotação tão negativa, elas nunca ficam entusiasmadas para desenvolvê-la. Mas o autor William Bennett nos dá uma forma diferente de pensar nela. Disciplina, ele afirma em *O livro das virtudes*, vem da palavra discípulo. Quando você tem autodisciplina, é porque simplesmente decidiu se tornar seu próprio discípulo.

Uma vez que toma essa decisão, a aventura de sua vida fica mais interessante. Você começa a ver a si mesmo como uma pessoa mais forte. Passa a se respeitar mais.

Ralph Waldo Emerson costumava falar sobre os guerreiros das Ilhas Sandwich (antigo nome do Havaí), os quais acreditavam que, quando se matava alguém de uma tribo inimiga, a coragem do morto era incorporada pelo guerreiro que o matou. Emerson dizia que a mesma coisa acontece conosco quando dizemos não a uma tentação. A força daquela tentação eliminada é absorvida por nós. Ela fortalece nossa determinação. Quando

resistimos a uma pequena tentação, ganhamos um pouco mais de poder. Quando resistimos a uma grande tentação, ganhamos um enorme poder.

William James recomendou que se faça pelo menos duas coisas todos os dias que não queremos fazer – justamente por não querermos fazê-las – só para manter viva a nossa força de vontade. Ao agir assim, teremos sempre a medida de nossa determinação.

33. Transforme-se num processador de texto

Se você associa o termo "força de vontade" a coisas negativas, como sacrifício e punição, isso vai enfraquecer sua resolução de desenvolvê-la. Para aumentar sua determinação, é útil associá-la a novas palavras.

Para os fisiculturistas, falhar é um sucesso. A menos que levantem um peso até o ponto de *falha*, seus músculos não crescerão. Por isso, eles se programaram, através da repetição, a usar a palavra *falha* num sentido positivo. Também chamam o que seria *doer* de algo mais positivo: *queimar*. Chegar à sensação de queima no músculo é o objetivo! Ao empregar uma linguagem motivadora conscientemente, eles ganham acesso a uma força interior por meio da força de vontade.

A linguagem leva ao poder, portanto conscientize-se do potencial criativo da linguagem que você usa, guiando-a em direção à realização pessoal.

34. Reprograme seu biocomputador

Se você é espectador ou ouvinte frequente de noticiários, pertence a um culto bastante persuasivo e hipnótico. Você precisa ser desprogramado com urgência! Comece mudando a forma como vê ou escuta as notícias e os programas sensacionalistas. Elimine todos os pensamentos negativos, cínicos e céticos que está deixando fluir para sua mente ao se abrir para esse tipo de entretenimento. Tais programas não são de notícias, e sim de más notícias. Quanto mais você considerá-las notícias, mais vai acreditar que "é assim mesmo" e mais medroso e cínico vai se tornar.

Como mudar isso? Ficando preocupado? Não. Em vez de ficar aflito com o crime, a apatia ou seja qual for o problema que gostaria de mudar, é muitas vezes mais motivador seguir as palavras de Gandhi: "Seja a mudança que deseja ver no mundo."

O escritor e músico americano Gary Lachman escreveu um ensaio fascinante chamado "World Rejection and Criminal Romantics" (Rejeição mundial e criminosos românticos), em que observou:

> *São os assassinos e estupradores que ganham destaque na televisão, e não as milhares de pessoas que atingem seu potencial pleno, encontram sentido em suas vidas, são boas e se esforçam em sua autotransformação de maneira discreta e anônima. É a influência delas, e não a dos Ted Bundys, que irá moldar o novo século.*

Às vezes é impossível evitar as reportagens de crime e escândalos, por isso é importante aprender a encará-las de uma forma capaz de desprogramar seu efeito colateral. Fazemos isso muito bem quando

passamos os olhos pelos tabloides nas bancas de jornal. Já estamos rindo antes mesmo de ler a manchete de que extraterrestres vivem na Casa Branca. Precisamos ter essa mesma atitude quanto à imprensa considerada séria.

Depois de ganhar prática em descartar os aspectos negativos da mídia, dê um passo além: crie suas próprias notícias. Seja seu próprio furo de reportagem. Não espere que a imprensa lhe diga o que está acontecendo em sua vida. *Seja* o que está acontecendo.

35. Viva o presente

Fique acordado no momento presente. Aproveite ao máximo sua consciência. Não viva no passado – a não ser que queira sentir culpa – nem se preocupe com o futuro – a não ser que queira sentir medo. Se o que deseja mesmo é ser feliz, mantenha o foco no dia de hoje.

“Somente se você conseguir direcionar conscientemente sua atenção, é que se tornará mestre de si mesmo”, disse o líder espiritual Emmet Fox. “Você nunca será feliz até que possa determinar o que vai fazer ou no que vai pensar na hora seguinte.”

Há um tempo certo para sonhar, planejar e estabelecer metas. Mas, uma vez que já tenha concluído essa etapa, aprenda a viver no aqui e agora. Veja sua vida inteira como se estivesse contida neste momento. Deixe o microcosmo se tornar o macrocosmo. Viva as palavras que o poeta William Blake usou para descrever a iluminação:

Para ver o mundo num grão de areia
e o céu numa flor do campo
segure o infinito na palma da mão
e a eternidade em uma hora.

O romancista Walter Scott disse que trocaria anos de conformismo e monotonia por “uma hora de vida repleta de ação gloriosa e riscos nobres”.

É impressionante o que pode ser feito pelas pessoas que aprendem a relaxar, prestar atenção e ter foco, apreciando o momento presente e todas as oportunidades que ele contém. Dizem que no Ocidente tenta-se cultivar uma apreciação da arte, enquanto no Japão se cultiva a arte da apreciação.

Você também pode cultivar a arte da apreciação. Aprecie esta hora. É pura oportunidade!

O grande filósofo francês Voltaire estava em seu leito de morte quando alguém lhe perguntou:

– Se o senhor tivesse mais 24 horas para viver, como as viveria?

Voltaire respondeu:

– Uma de cada vez.

36. Seja um bom detetive

Mantenha-se sempre curioso no seu dia a dia profissional. Quando se encontrar com alguém, imagine ser um detetive. Faça perguntas. Deixe que as respostas o tornem ainda mais curioso e sugiram novas perguntas. Isso vai motivá-lo a alcançar um nível mais alto de consciência e interesse.

Ao se preparar para uma reunião com alguém, planeje as perguntas que vai fazer. Cultive sua curiosidade. Nunca fique sem saber o que perguntar. Muitos de nós fazemos o contrário: preparamos nossas respostas. Ensaiamos o que vamos dizer. Aprimoramos e fortalecemos nossa apresentação, sem perceber que nosso anfitrião vai preferir falar a nos escutar.

Se você tem um negócio próprio ou é consultor, sabe que quando uma empresa quer contratar um serviço a longo prazo, está procurando uma firma que realmente esteja interessada nela, que a compreenda e lhe ofereça uma boa parceria. Para mostrar a um cliente em potencial que está genuinamente interessado, faça perguntas atenciosas e bem pensadas. Para convencer uma empresa de que a compreende, as perguntas que fizer após a fala do cliente também devem ser as melhores, baseadas no que ele disse. Para convencer uma empresa de que você será um bom consultor ao longo da duração do contrato, mostre que é melhor que a concorrência por meio da criatividade e da quantidade das suas perguntas.

Sua curiosidade vai lhe trazer oportunidades. Mas não pense que estará garantido apenas com questões impulsivas, criadas no momento da reunião. O segredo é estar bem-preparado. Preparar suas perguntas é ainda mais importante do que preparar a apresentação sobre seus serviços.

O ex-técnico de basquete universitário Bobby Knight sempre dizia: "A vontade de vencer não é tão decisiva quanto a vontade de se preparar para vencer." E isso não serve apenas para sua vida profissional. Se você estiver prestes a ter uma conversa importante com seu cônjuge ou filho adolescente, é bem mais útil atiçar sua curiosidade do que planejar o que vai dizer. Quando prepara sua curiosidade, sempre parece ter mais uma pergunta interessante antes de encerrar o diálogo, como um bom entrevistador.

Pessoas com muita habilidade para estabelecer relacionamentos acabam aprendendo que a venda na maioria das vezes vai para a parte mais interessada, e que a quantidade e a qualidade de suas perguntas pode medir seu nível de interesse. Talvez você pense que isso não se aplica ao seu caso, porque não tem uma empresa nem trabalha com vendas, mas como disse o escritor Robert Louis Stevenson: "Todo mundo vive de vender alguma coisa."

O arquiteto e designer Richard Saul Wurman escreveu um livro sobre o físico Isidor Isaac Rabi, que ganhou o Prêmio Nobel por inventar uma técnica que permitiu a cientistas investigar a estrutura de átomos e moléculas na década de 1930. Rabi atribuiu seu sucesso na física à forma como sua mãe o recebia todo dia quando chegava da escola. Ela sempre lhe dizia: "Você fez alguma pergunta boa hoje, Isaac?"

Ao fazer perguntas em seus relacionamentos, você já está criando um vínculo e motivando a si mesmo. Não espere que a outra pessoa faça as coisas acontecerem.

37. Mude o foco para a outra pessoa

Motive a si mesmo dando a outras pessoas as ideias necessárias para a automotivação. Você pode ter a experiência que quiser na vida simplesmente ao proporcionar essa experiência a alguém. John Lennon chamava isso de “carma instantâneo”.

Na maioria dos relacionamentos, colocamos o foco em nós mesmos. Sentimos fascínio pela forma como nos comportamos. Com frequência monitoramos o que os outros devem estar pensando de nós. Vivemos como se estivéssemos cercados de espelhos.

Norman Vincent Peale, autor de *O poder do pensamento positivo*, costumava observar que as pessoas tímidas são os maiores egomaníacos da Terra, pois são muito focadas em si mesmas. Você pode notar isso ao observar a linguagem corporal de um tímido – o olhar para baixo, a postura encolhida –, que age como se estivesse cercado por espelhos.

Quando transferimos o foco para outra pessoa no relacionamento, algo paradoxalmente poderoso acontece. Ao nos esquecermos de nós mesmos, passamos a crescer. Para Spencer Johnson, autor de *O vendedor minuto*, trata-se do “paradoxo maravilhoso: eu me divirto mais e tenho mais sucesso financeiro quando paro de tentar conseguir o que eu quero e começo a ajudar outras pessoas a conseguirem o que elas querem”.

Se você quer se sentir motivado, transfira sua inspiração para outra pessoa. Elogie os pontos fortes dela. Estimule-a, ofereça apoio. Oriente essa pessoa em direção à automotivação. E veja como isso acaba beneficiando a si mesmo.

38. Planeje sua recuperação

O progresso em direção aos seus objetivos nunca será uma linha reta, mas uma trajetória cheia de altos e baixos. Você vai subir e depois descer um pouco. Dois passos para a frente e um passo para trás. Isso forma um bom ritmo, que não existiria numa linha reta.

No entanto, as pessoas se sentem desencorajadas quando escorregam um passo atrás depois de dois passos para a frente. Elas acham que estão fracassando e que perderam. Não é isso. Estão apenas no ritmo natural do progresso. Uma vez que você passa a entender esse ritmo, pode trabalhar com ele em vez de contra ele. Pode até planejar um passo para trás.

Em *O poder do otimismo*, Alan Loy McGinnis identifica as características de otimistas incorrigíveis, e uma das mais importantes é que eles sempre planejam um tempo para se recuperarem. Sabem de antemão que em algum ponto vão perder a energia. Ele escreveu: "Na Física, a lei da entropia diz que todos os sistemas, quando abandonados, acabam parando. A não ser que receba uma injeção de energia, o organismo vai se desintegrar."

Os pessimistas não querem planejar a recuperação porque acham que ela não deve existir. Eles pensam na base do tudo ou nada. Sempre ficam ofendidos quando o mundo não é perfeito e acham que dar um passo para trás significa que o projeto inteiro é negativo. "Se esse casamento fosse feliz, não teríamos que nos esforçar para reacender o romance", um pessimista poderia dizer, desprezando a ideia de uma segunda lua de mel. Mas um otimista sabe que haverá altos e baixos, e não tem medo nem se sente desencorajado pelos reveses. Na verdade, um otimista se planeja para essas fases ruins e prepara formas criativas de lidar com elas.

Você pode marcar no calendário suas retomadas. Olhe adiante e reserve tempo para se recuperar e voltar novinho em folha. Mesmo que se sinta num ponto alto da vida, é uma boa estratégia planejar essa renovação. Separe longos períodos para dar um tempo de tudo – mesmo daquilo que você ama.

Se você se pegar pensando que é muito velho para algo que gostaria muito de fazer, admita que está ouvindo a voz pessimista em sua cabeça. Não é a voz da verdade. Você pode responder a ela. Pode lembrá-la de todas as pessoas no mundo que recomeçaram suas vidas em qualquer idade, quando quiseram. Exemplos não faltam.

Meu amigo Art Hill passou a maior parte da vida trabalhando com publicidade. No fundo, porém, ele sempre quis ser escritor. Então, aos 50 e tantos anos, ele escreveu dois livros, publicados por uma pequena editora. Aos 60 anos, Hill teve seu primeiro lançamento nacional, um livro sobre beisebol publicado pela Simon & Schuster. A obra foi sucesso de público e crítica, e a dedicatória que ele escreveu na minha cópia é algo que considero um dos meus maiores tesouros:

"Para Steve Chandler – que gosta de escrever, gosta de mim e um dia me disse: 'Você devia escrever um livro sobre beisebol.'"

Ninguém se importa com a sua idade, só você. As pessoas só querem saber o que você é capaz de fazer, e você é capaz de fazer o que quiser, em qualquer idade.

Não escute a voz interior que fala sobre sua idade, seu QI, sua história de vida ou qualquer outra coisa que possa detê-lo. Não se deixe seduzir por ela. Você pode começar uma vida altamente motivada agora mesmo ao assumir desafios e aceitar que vai precisar de um tempo para se recuperar de vez em quando.

39. Vá ao seu próprio socorro

Depois de uma palestra que dei em Vancouver, no Canadá, Don Beach, gerente de vendas de uma das maiores empresas da cidade, a Benndorf Vester, me enviou a gravação de uma música que ele queria que eu escutasse. Disse que a canção o lembrava do que eu havia ensinado sobre autoestima à equipe dele. A música fala sobre como corremos atrás do amor e da verdade absoluta como bobos, enquanto nos esquecemos de algo muito mais vital para nossa felicidade: a autoconfiança.

Eu não conhecia o verdadeiro poder da autoconfiança até começar a trabalhar com o Dr. Nathaniel Branden e sua esposa, Devers Branden. Ambos são autores e psicoterapeutas e me ajudaram a chegar às descobertas mais poderosas que fiz sobre minha conduta como ser humano.

O livro do Dr. Branden, *Como aumentar sua autoestima*, é diferente dos outros livros de psicologia no mercado, porque, além da forma eloquente como descreve sua filosofia para desenvolver força interior, também contém exercícios fáceis para aumentar seu grau de autoestima e sua consciência. Os exercícios para completar frases são tão eficazes e estimulantes que equivalem a dezenas de horas de terapia.

Muitos pensam que os outros podem nos conceder autoestima. Esse pensamento equivocado leva a fenômenos como escolas que não dão notas aos alunos. Uma liga infantil de beisebol na Pensilvânia quis eliminar totalmente a contagem de pontos nos jogos por causa do suposto dano causado à autoestima das crianças. Quando confundimos mimar e superproteger com incutir autoestima, acabamos formando crianças sensíveis demais, sem qualquer força interior. Por terem sido excessivamente

elogiadas mesmo sem grandes realizações, quando chegarem ao mercado de trabalho competitivo global na idade adulta serão confusas, medrosas e pouco eficientes.

Os conceitos ensinados por Nathaniel e Devers Branden são objetivos e nada sentimentais. Algumas das melhores ideias vêm da época em que trabalharam com a grande romancista e filósofa objetivista Ayn Rand, autora de *A revolta de Atlas*.

Os Branden me ensinaram como explorar as fraquezas do meu próprio pensamento e a desafiar a autoilusão que minava minha capacidade. "Acreditar na própria mente e saber que toda pessoa merece a felicidade é a essência da autoestima", escreve o Dr. Branden. "O valor da autoestima não está apenas no fato de que ela faz alguém se sentir melhor, mas em permitir que se viva melhor – reagindo a desafios e oportunidades de forma mais criativa e apropriada."

As duas ideias contidas no trabalho dos Branden que mais me ajudaram são: 1) "Você não pode sair de um lugar onde nunca esteve"; e 2) "Ninguém está vindo em seu socorro". Eu costumava acreditar que poderia fugir correndo de todos os meus pensamentos assustadores ou das opiniões que tinha sobre mim mesmo. Mas tudo que isso fazia era gerar medos internos e conflitos ainda mais profundos. O que eu precisava era colocar todos os meus medos sob o sol e desmistificá-los. Quando comecei a fazer isso de forma sistemática, fui capaz de desmantelar todos esses temores, assim como aqueles esquadrões especiais desmontam bombas. A aceitação e consciência total daqueles medos – e de como me levavam a sabotar a mim mesmo – foi "o lugar onde nunca estive". Depois que cheguei até ele, pude finalmente sair.

A noção de que "Ninguém está vindo em seu socorro" foi difícil de aceitar, até um pouco aterrorizante. A ideia de que ninguém viria me salvar dos meus problemas provocava a sensação de abandono total. Contradizia tudo o que eu me programara a pensar quando criança. Os Branden me mostraram que eu poderia ser muito mais feliz e produtivo se valorizasse a independência e a responsabilidade sobre mim mesmo, acima da dependência de outra pessoa. O momento em que você aceita que ninguém

virá salvá-lo é muito poderoso, porque significa que você se basta. Ninguém precisa vir. Você pode lidar com seus problemas por sua conta. Você está, num sentido mais amplo, pronto para a vida. Pode crescer, se fortalecer e gerar sua própria felicidade. E paradoxalmente, a partir dessa posição de independência, relacionamentos verdadeiramente ricos poderão ser construídos, porque não serão baseados em dependência e medo, mas em independência mútua e amor.

Uma vez, durante uma sessão de terapia em grupo, um cliente do Dr. Branden desafiou o princípio de que "Ninguém está vindo". O cliente disse:

– Mas, Nathaniel, isso não é verdade. Você veio!

– Correto – admitiu o Dr. Branden –, mas eu vim para dizer que ninguém está vindo.

40. Descubra o que sua alma procura

Como sua verdadeira vida deve ser? Qual é o propósito da sua alma? De que forma você deve vivê-lo? Só você pode dar respostas a essas perguntas e, para isso, deve correr atrás e não ficar esperando que caiam do céu.

Uma boa pista para saber se está vivendo a sua verdadeira vida é o seu nível de temor da morte. Tem muito medo, só um pouco ou nenhum?

"Se alguém diz que tem medo da morte", escreveu o psiquiatra David Viscott, "na verdade está dizendo que teme não ter vivido sua verdadeira vida. Esse medo encobre o mundo num sofrimento silencioso."

Quando o mitologista Joseph Campbell nos recomendou "Seguir nossa felicidade", muitos o interpretaram mal. Pensaram que significava buscar o prazer a todo custo, num hedonismo egoísta da geração do "eu". Em vez disso, ele quis dizer que no intuito de descobrir como sua verdadeira vida deve ser, você deve procurar pistas em tudo aquilo que o faz feliz.

O que o deixa mais empolgado? Ao responder a essa pergunta, você vai descobrir em que área pode prestar seus melhores serviços. Ninguém pode viver sua verdadeira vida se não estiver servindo outras pessoas, e também não pode servir direito aos outros se não estiver animado com aquilo que está fazendo.

Na minha vida profissional, finalmente descobri que o que mais gosto de fazer é lecionar, escrever e dar palestras. Foram muitos anos de infelicidade até chegar ao ponto de desespero necessário para perguntar a mim mesmo o que me fazia feliz de verdade.

Eu era diretor de criação de uma agência de publicidade e estava ganhando bastante dinheiro produzindo comerciais, numa rotina que incluía reuniões com os clientes e planejamento de estratégias de marketing. Podia ter continuado nessa carreira para sempre, mas meu medo terrível da morte me indicava que eu precisava mudar de vida.

"As pessoas que vivem intensamente não têm medo da morte", disse a escritora Anaïs Nin. Eu não vivia dessa forma. E levei um bom tempo até conseguir responder o que me fazia feliz. Mas qualquer pergunta que fizermos a nós mesmos repetidamente vai mais cedo ou mais tarde levar à resposta certa. O problema é que desistimos de perguntar.

Felizmente, num caso raro de persistência diante do desconforto extremo, eu não desisti de perguntar. A resposta me veio em forma de lembrança – tão vívida que parecia uma cena de filme – de um fato ocorrido 10 anos antes. Eu dirigia à noite, mais feliz do que nunca. Na verdade eu estava dirigindo sem rumo, para manter aquela sensação de felicidade dentro do carro, pois não queria que nada a interrompesse. Foi tão profunda que durou horas.

Tinha acabado de dar uma palestra. Falei sobre minha recuperação de um vício. Eu tinha muito medo de falar em público e, para piorar a situação, estava com uma febre altíssima naquela noite, de modo que tentei cancelar a apresentação. Mas meus anfitriões fizeram questão absoluta de que eu falasse assim mesmo. Não sei como, mas acabei subindo no pódio e, talvez até mesmo por conta da febre, falei livremente, sem excesso de cuidados, censura ou timidez. Quanto mais eu falava sobre me libertar do vício, mais empolgado me sentia. Minha criatividade decolou. Lembro que a plateia ria enquanto eu falava e que me aplaudiram de pé quando terminei. Foi a noite mais espetacular da minha vida. De alguma forma, eu havia tocado as pessoas de um jeito que jamais conseguira, e a expressão de alegria no rosto delas me elevou ao ponto mais alto a que chegara em minha existência até o momento.

Foi a memória daquela noite enluarada, dirigindo meu carro, que voltou a mim 10 anos mais tarde, depois de eu ter passado semanas perguntando a mim mesmo "O que me faz feliz?". Agora eu tinha a imagem, mas não fazia

ideia de como agir em seguida. Pelo menos já sabia o que era a minha verdadeira vida, e que não a estava vivendo.

Um dia, um dos meus maiores clientes na agência pediu que eu contratasse um palestrante motivacional para uma grande reunião que estavam fazendo com a equipe de vendas. Eu não conhecia nenhum bom palestrante no Arizona – os únicos que eu conhecia eram famosos nacionalmente, como Wayne Dyer, Tom Peters, Anthony Robbins, Alan Watts e Nathaniel Branden. Mas Alan Watts já tinha morrido e os outros provavelmente seriam caros demais para aquela ocasião.

Então, telefonei para Kirk Nelson, um amigo meu que era gerente de vendas numa rádio local, e pedi uma indicação. "O melhor do estado é Dennis Deaton", ele disse. "Ele está sempre com a agenda cheia, mas, se conseguir marcar, vai ser perfeito, porque ele é muito bom."

Consegui entrar em contato com Deaton, que estava em outro estado mas concordou em voltar para minha cidade a tempo de dar uma palestra motivacional de 45 minutos durante nosso café da manhã.

Kirk Nelson tinha razão. Deaton era excelente. Ele enfeitiçava a plateia ao contar histórias que ilustravam suas ideias sobre o domínio que as pessoas podem ter sobre sua própria forma de pensar. Quando terminou de falar e voltou à mesa onde estava sentado antes, eu o cumprimentei e agradeci, jurando a mim mesmo que um dia, em breve, eu estaria trabalhando com ele.

Pouco tempo depois, começamos mesmo a trabalhar juntos. Entrei para a Quma Learning, empresa de Deaton que oferecia treinamentos corporativos. Embora eu tivesse começado como diretor de marketing, criando anúncios, roteiros de vídeo e malas diretas, logo fui conquistando espaço e cheguei ao cargo de apresentador de seminários.

Minha primeira grande emoção na nova carreira veio quando Deaton e eu fomos convidados a dar uma palestra numa convenção nacional de empresas de limpeza de carpetes. Foi a primeira vez que dividi o palco com ele, e eu deveria falar primeiro. Ele ficou na plateia enquanto me apresentei, e admito que nunca trabalhei tanto em minha vida quanto ao me preparar para esse evento.

Os participantes já haviam assistido a Deaton em convenções anteriores e o adoravam, mas não me conheciam. Ao final da minha apresentação, eles aplaudiram com entusiasmo e, quando passou por mim a caminho do palco, Deaton apertou minha mão, irradiando orgulho. Ele estava feliz pelo meu sucesso.

Muitas pessoas se confundem e acreditam que viver a verdadeira vida significa ter sorte e encontrar um bom emprego em algum lugar com um chefe que as valorize. Mas acabei descobrindo que você pode viver sua verdadeira vida em qualquer lugar, em qualquer emprego e com qualquer chefe.

Primeiro, descubra o que o faz feliz e comece a pôr isso em prática. Se escrever o entusiasma e você não está escrevendo em seu trabalho, tome a iniciativa de redigir uma newsletter na empresa ou crie um website pessoal. Quando percebi que dar palestras e lecionar me faziam feliz, iniciei um seminário semanal gratuito. Não esperei até que alguém me oferecesse um trabalho.

Qualquer objetivo é obtido 10 vezes mais rápido se a pessoa estiver feliz. No meu treinamento de vendas, percebo que os vendedores felizes vendem pelo menos duas vezes mais que os infelizes. A maioria das pessoas pensa que os vendedores bem-sucedidos são felizes porque vendem mais e com isso ganham mais dinheiro. Não é verdade. Eles estão vendendo mais e ganhando mais dinheiro porque estão felizes.

A felicidade é a coisa mais poderosa do mundo. Dá muito mais energia do que uma xícara de café quente numa manhã fria. Inebria mais do que uma taça de champanhe sob as estrelas.

Se você se recusa a cultivar a felicidade em si mesmo, não será extraordinário no serviço que prestar aos outros e não terá a energia para ser quem quer ser. Não existe meta melhor do que esta: saber em seu leito de morte que você viveu sua verdadeira vida porque fez aquilo que o torna feliz.

41. Os dois lados do cérebro

A melhor explicação sobre como o pensamento com "o cérebro inteiro" é superior ao pensamento apenas com o hemisfério esquerdo ou com o hemisfério direito do cérebro está no livro *Frankenstein's Castle* (Castelo de Frankenstein), escrito pelo filósofo britânico Colin Wilson. Ele revela que temos mais controle sobre a obtenção de energia vital e ideias criativas do lado direito do cérebro do que imaginamos. E o que mais estimula esse hemisfério é ter um propósito importante, um objetivo de vida.

Se você precisasse atravessar a cidade carregando um pesado saco de areia, o lado esquerdo, lógico, de seu cérebro poderia se irritar e lhe dizer que você está fazendo algo chato e entediante. No entanto, se seu filho tivesse se machucado seriamente e pesasse o mesmo que aquele saco de areia, você o carregaria por aquela mesma distância até o hospital com um arroubo repentino de energia vital (enviada pelo lado direito de seu cérebro). É isso que ter um propósito faz pela sua mente.

A automotivação se torna mais estimulante à medida que aprendemos a usar o cérebro inteiro.

42. Deixe seu cérebro inteiro brincar

O mau uso passivo do cérebro leva a uma vida de reação em vez de criação. Quando o escritor e médico Oliver Wendell Holmes disse que "a maioria das pessoas vai para o túmulo com sua música ainda dentro delas", ele poderia ter dito que elas vivem apenas em seu lado esquerdo e racional do cérebro, presas nessa linha de pensamento linear e míope.

Se elas aprendem que o lado esquerdo está lá para se conectar com o direito, então ele ganha uma nova força e uma nova função.

O lado direito desperta durante os sonhos, enquanto o esquerdo dorme. Mas é possível – como atestam os artistas – ter a mesma interação dos dois lados que tínhamos quando crianças, acordados. Basta ativá-la ao usar o lado esquerdo para convocar o direito. Isso é o que acontece quando fazemos amor, jogamos algo divertido, escrevemos poesia, seguramos um bebê no colo ou encaramos uma crise ameaçadora: o lado esquerdo do cérebro convoca o direito a ganhar vida e participar. É assim que se consegue pensar com o cérebro inteiro, ou o que o psicólogo Abraham Maslow chamou de "experiências culminantes".

As três melhores maneiras de ativar o pensamento com o cérebro inteiro são por meio de visualização do objetivo, trabalho prazeroso e diversão revitalizante. Em vez de esperar que crises externas apareçam, crie jogos de desafio internos para si mesmo – com metas e objetivos – que o guiem nesse crescimento em direção à pessoa motivada que você quer ser.

43. Permita que suas estrelas brilhem

Por que choramos ao testemunhar uma façanha formidável? Essa é uma questão que sempre me inquietou. Por que choramos em casamentos? Por que choramos quando Albert e seu cavalo voltam para casa vitoriosos no filme *Cavalo de guerra*? Ou quando nosso país ganha um campeonato mundial?

Eis a minha teoria: choramos pelo vencedor que existe dentro de todos nós. Nesses momentos comoventes, nos emocionamos porque temos certeza de que há algo em nós que poderia ser tão grande quanto aquilo a que estamos assistindo. Somos, naquele breve instante, a grandeza que testemunhamos. Mas também ficamos com os olhos cheios de lágrimas porque sabemos que esse potencial não está sendo atingido. Nós poderíamos ser assim, mas não somos.

Terry Hill, meu amigo desde os tempos de colégio, teve seu trabalho em publicidade e relações públicas premiado muitas vezes. Ele dá palestras sobre criatividade e costuma apresentar algumas fórmulas sofisticadas que aprendeu para "criar". Mas termina todas as suas palestras dizendo que na verdade ser criativo é bem simples: basta "permitir que suas estrelas brilhem". É assim que você começa a liberar seu potencial inexplorado.

Embora o público-alvo de Hill seja formado na maioria por publicitários e escritores, a recomendação dele se aplica a todos nós. Nossas vidas devem ser criadas por nós mesmos. Queremos elaborá-las de uma forma banal e sem brilho ou queremos ser inspiradores? Quando escrevemos nossos planos e sonhos, precisamos ditar o que nosso coração manda. Ao almejar as estrelas, é preciso correr riscos.

44. Faça de conta

Às vezes, em minhas palestras, peço às pessoas que se consideram criativas que levantem a mão. Nunca vi mais de um quarto delas se manifestando. Depois pergunto quantas eram capazes de inventar coisas quando eram crianças – nomes para suas bonecas, uma nova brincadeira ou uma história para seus pais quando não tinham coragem de dizer a verdade.

Todas as mãos se levantam.

Então, qual é a diferença? Como é que você fazia de conta quando era pequeno mas não é um adulto criativo?

A diferença é que colocamos um peso sobre a palavra "criativo", como se fosse algo extraordinário. Picasso era criativo. Meryl Streep é criativa. Stevie Wonder é criativo. Mas eu?

Uma das formas de começar a criar metas e planos de ação é simplesmente inventá-los, como você fazia quando era criança. Pense em criar em termos mais simples, como algo que todos os seres humanos fazem com a maior facilidade. Siga a orientação do psicólogo francês Émile Coué: "Sempre considere fácil o que você precisa fazer, e assim será."

45. Encare o trabalho como um jogo divertido

Os atletas de fim de semana dão mais duro nas competições do que no escritório. Eles nem sempre têm consciência disso porque o esporte não passa a sensação de ser trabalho, e sim diversão. Então levam mais energia, inovação e prazer para o que estão fazendo nas horas vagas porque se trata de uma brincadeira. Mesmo assim, eles assumem o compromisso constante de aprimorar sua técnica.

Considere um grupo de homens que joga pôquer a noite toda. Por se tratar de diversão, eles jogam sem parar, até o sol nascer. Como conseguem ficar acordados durante a madrugada? Muitas vezes bebem cerveja ou outras bebidas alcoólicas, nada estimulantes. Mas isso não deixa as pessoas mais lentas e cansadas? Não se estiverem jogando! O que os estimula é o jogo, a alegria de competir.

O dramaturgo Noel Coward disse uma vez: "Trabalhar é mais divertido do que se divertir." Incluí essa citação no livreto que criei para um seminário que dei para uma equipe de vendas um ano atrás, e um dos participantes no fundo da sala levantou a mão e disse: "Steve, quem é esse tal de Noel Coward? Se ele disse que trabalho é divertido, deve ser ou ator ou jogador de golfe profissional."

Aquele comentário foi motivo para muitas risadas às minhas custas, mas também revelou uma verdade – algo que o humor quase sempre faz. As pessoas acreditam que os empregos divertidos estão sempre em algum outro lugar. Mas o trabalho gratificante e estimulante pode ser encontrado em qualquer profissão. Quanto mais introduzirmos conscientemente elementos

de jogo (listas com suas melhores atuações, metas, limites de tempo, competição consigo mesmo ou com outros, quebra de recordes e assim por diante), mais divertida a atividade se torna.

Trabalhei num projeto com um vendedor de equipamentos de escritório de Phoenix que tinha três vezes mais aproveitamento do que a média de seus colegas. Ele disse que não entendia por que eles se deprimiam facilmente, não lidavam bem com a rejeição ou sentiam dificuldades para negociar.

"Não levo isso tão a sério", ele disse, sorrindo. "Adoro todos os meus desafios de venda. Quanto mais difícil for o potencial comprador, mais eu me divirto no processo. Não há absolutamente nada pessoal ou deprimente nisso para mim. Quando encontro alguém que pode ser um futuro cliente, vejo isso como um jogo de xadrez."

Não importa qual for a atividade – seja um grande projeto no trabalho, seja uma faxina pesada na sua casa –, transformar isso num jogo sempre vai lhe proporcionar níveis mais altos de energia e motivação.

46. Descubra o relaxamento ativo

Há uma enorme diferença entre relaxamento ativo e relaxamento passivo. Quando jogamos videogames, jogos de tabuleiro ou baralho, fazemos jardinagem, levamos o cachorro para passear ou praticamos esportes, interagimos com o inesperado, e nossas mentes estão respondendo. Todas essas atividades aumentam a criatividade pessoal e a motivação intelectual. São passatempos ativos.

O relaxamento ativo renova a mente, mantendo-a flexível e exercitada para pensar. Grandes pensadores descobriram esse segredo há muito tempo. Winston Churchill pintava para relaxar. Albert Einstein tocava violino. Eles podiam relaxar uma parte do cérebro enquanto estimulavam outra. Ao voltar para suas atividades de trabalho, sentiam-se mais revigorados e afiados do que nunca.

A maioria das pessoas tenta anestesiar a mente a fim de relaxar. Elas assistem a filmes bobos e leem livros superficiais, bebem, fumam ou comem até se empanturrarem. O problema com essa forma de relaxamento é que embota o nosso espírito e dificulta o retorno à consciência.

Descobri por acaso o poder restaurador dos videogames quando brincava com meu filho Bobby, com 9 anos na época. O que começou como uma forma de alegrá-lo e de passar mais tempo com ele se tornou uma atividade desafiadora para o meu cérebro. A complexidade dos jogos de futebol, basquete e hóquei exigia um estimulante raciocínio recreativo.

Como disse Henry Ford, "Pensar é o trabalho mais difícil que fazemos, e é por isso que tão poucas pessoas o fazem". Mas quando encontramos

maneiras de unir o pensamento à diversão, nossas vidas se enriquecem. Nós nos tornamos jogadores ativos no jogo da vida, e não meros espectadores.

47. Faça de hoje o melhor dia de sua vida

Tendemos a pensar que nossa vida é a soma de vários elementos que vão se acumulando ao longo do tempo. Costumamos imaginá-la como um longo trem, a que vamos adicionando alguns vagões quando nos sentimos bem e descartando outros quando estamos mal.

Mas a vida é agora. Não pode ser deixada para depois. Quanto mais julgamos que temos todo o tempo do mundo para fazer o que queremos, mais vagamos como sonâmbulos deixando passar as melhores oportunidades. A automotivação flui da importância que atribuímos ao hoje.

John Wooden foi o técnico de basquete universitário mais bem-sucedido de todos os tempos. Seus times da Universidade da Califórnia venceram 10 campeonatos nacionais em 12 anos. Wooden desenvolveu a maior parte de sua filosofia de vida e de trabalho a partir de um pensamento, uma frase que seu pai lhe disse na infância: “Faça de cada dia sua obra-prima.”

Enquanto outros técnicos tentavam direcionar seus jogadores para o futuro, quando haveria jogos importantes, Wooden sempre se concentrava no presente. Na filosofia dele, não havia desculpa para não jogar tão bem no treino quanto numa partida com o adversário. Ele queria que cada jogador fosse dormir pensando: “Hoje eu dei o melhor de mim.”

No entanto, muitos de nós não seguem esse exemplo. Se alguém nos perguntasse se o dia de hoje pode ser usado como modelo pelo qual julgar toda a nossa existência, iríamos protestar: “Não! Este não foi um dos meus

melhores dias. Dê-me mais um ou dois anos e eu viverei um dia que você poderá usar para representar a minha vida."

A chave para a transformação pessoal está na sua vontade de fazer coisas bem pequenas – mas fazê-las hoje.

A transformação não é um jogo na base do tudo ou nada, mas um trabalho em andamento. Um pequeno toque aqui e ali é o que faz o seu dia – e portanto, a sua vida – ser incrível. Hoje é um microcosmo de sua trajetória inteira. Você "nasceu" ao acordar e vai "morrer" na hora de dormir. Nossa mentalidade deve ser viver toda uma existência em um dia: hoje.

48. Aprecie todos os seus problemas

Para toda solução há um problema. Você não pode ter um sem o outro. Então por que dizemos que detestamos problemas? Por que alegamos querer uma existência sem percalços?

Lá no fundo, onde mora nossa sabedoria, compreendemos que os problemas são benéficos para nós. Quando a professora de matemática da minha filha me diz que vai dar mais problemas este ano do que deu ano passado, acho maravilhoso. De alguma forma, sabemos que eles fazem bem para as crianças. Ao resolvê-los, nossos filhos se tornam mais autossuficientes. Eles conseguem confiar mais em suas mentes e passam a se considerar capazes de solucionar questões complexas.

Porém, nós adultos nos comportamos de forma tão irracional diante das tribulações que tendemos a fugir delas, em vez de tentar saná-las. Demonizamos as dificuldades a um grau tamanho que elas se tornam monstros vivendo embaixo da cama. Mas não precisamos temê-las. Problemas não são maldições. São simplesmente jogos difíceis para os atletas da mente, e os verdadeiros atletas sempre ficam ansiosos por uma partida.

Em *A trilha menos percorrida*, um dos temas centrais do autor M. Scott Peck é que "os problemas trazem à tona nossa sabedoria e nossa coragem". Uma das melhores maneiras de se abordar um problema é vê-lo como parte de um jogo, assim como você encararia uma partida de xadrez ou de basquete. Quando quero jogar com um problema, especialmente um que parece não ter solução, sempre pergunto a mim mesmo: "Qual seria um

jeito divertido de resolvê-lo? Qual seria uma solução hilária para isto?" Essa pergunta nunca falha em levantar novas perspectivas.

"Todo problema em sua vida carrega um presente dentro de si", disse o escritor Richard Bach. Ele está certo. Mas precisamos enxergá-lo desse jeito, do contrário nunca encontraremos o presente.

Em seus estudos pioneiros sobre cura natural, o Dr. Andrew Weil sugeriu que encarássemos até mesmo a doença como uma dádiva. Ele escreveu em *Cura espontânea*:

> *A doença pode ser um estímulo tão poderoso à mudança que às vezes é a única coisa capaz de forçar algumas pessoas a resolverem seus conflitos mais profundos. Pacientes recuperados têm a opção de encará-la como a maior oportunidade que já tiveram para o crescimento e o desenvolvimento pessoal – um verdadeiro presente. Ou de considerar a doença uma desgraça, algo que não é merecido, obstruindo, assim, o sistema de cura. Passar a ver a doença como uma dádiva que lhe permite crescer pode desobstruí-lo.*

Se você enxerga seus problemas como maldições, poderá ser difícil encontrar a motivação que está procurando na vida. Se aprender a amar as oportunidades que seus problemas lhe apresentam, sua energia motivacional certamente vai aumentar.

49. Crie lembretes com boas ideias

Talvez você tenha gostado de uma ideia deste livro ou de outro que leu recentemente e queira guardá-la para sempre. Pode ser que tenha o costume de sublinhá-la ou de marcar a página em que ela pode ser lida. Mas e se o livro voltar para a prateleira, ou for emprestado a um amigo, e ficar para sempre fora de alcance ou esquecido? Trata-se de uma experiência muito comum, mas há uma solução para isso: comece a tratar ideias de automotivação como se fossem canções.

Encontre formas de voltar a essas ideias para que elas toquem repetidamente até que você não consiga mais tirá-las da cabeça. É assim que seu sistema de crenças pode ser reestruturado a fim de aproximá-lo de suas metas. Coloque o pensamento que quer lembrar na *playlist* do seu cérebro, de onde não sairá mais.

Você pode criar um novo eu memorizando as crenças pelas quais vai guiar sua vida, como se os pensamentos fossem a letra de uma música. Um amigo meu decorava seu papel num musical colocando cartões com as letras das músicas espalhados por seu escritório, pela casa, no espelho do banheiro. Ele estava fazendo um esforço visual consciente para atingir o fundo da própria mente.

A tática é manter essa motivação, alimentando seu espírito com as ideias otimistas que você quer usar em sua vida. Sempre que uma frase, um pensamento ou um parágrafo o inspirar ou abrir sua mente, capture-os e depois liberte-os dentro de seu próprio campo de consciência.

Para mim, descobrir uma ideia inspiradora num livro ou numa revista é uma experiência incrível, que torna o mundo mais bonito e compreensível.

Fico arrepiado. Quanto mais preencho minha mente de forma deliberada com as palavras e frases que originalmente me proporcionaram aquela experiência, mais fácil fica lembrar que a vida é magnífica.

Uma vez, durante um seminário a que estava assistindo, usei o tempo livre no intervalo para escrever uma carta a mim mesmo. Coloquei numa folha de papel todos os tópicos que eu queria lembrar daquela palestra e guardei-a num envelope. Um mês depois a enviei pelo correio a mim mesmo. Ao abrir a carta no meu escritório e lê-la, a sensação foi a de uma experiência nova. Fiquei tão impressionado com a eficácia disso que compartilhei a iniciativa num dos meus seminários. Pedi que todos no auditório anotassem as ideias mais importantes que tivessem aprendido e o que pretendiam fazer de diferente em suas vidas dali em diante. Quando terminaram, pedi que pusessem a carta no envelope selado que lhes dei e endereçassem a correspondência para si mesmos. Eu disse a eles que guardaria as cartas por um mês e depois as enviaria pelo correio.

Os comentários que recebi deles depois que as cartas chegaram foram fantásticos. Algumas pessoas disseram que ver aqueles pensamentos escritos para elas na sua própria letra lhes trouxe o seminário inteiro de volta à memória. Sentiram-se entusiasmados e se comprometeram a agir.

Faça o mesmo e dê de presente a si mesmo seus melhores insights. Coloque lembretes visuais constantes em seu ambiente, de forma que sempre esteja recordando palavras e ideias interessantes e motivadoras.

50. Estabeleça pequenos objetivos diários

Quanto menos objetivos você estabelece em um dia, mais se sente à mercê das outras pessoas e de eventos que estão fora de seu controle. Em vez de criar a realidade que quer, apenas reage ao mundo à sua volta. Mas você tem muito mais controle sobre as atividades do seu dia do que imagina. Se ampliar seu uso consciente de pequenos objetivos, verá os maiores se tornando realidade.

Objetivos profissionais, metas anuais e índices mensais de desempenho estão sempre na mente de alguém com ambição. Mas muitas vezes essas pessoas ignoram completamente o poder dos pequenos objetivos, estabelecidos a curto prazo para dar mais energia ao seu dia e um senso de ter alcançado muitas pequenas vitórias nesse período.

Em sua obra-prima *A psicologia da felicidade*, Mihaly Csikszentmihalyi se refere a grandes metas como objetivos de "resultado" e a pequenas metas como objetivos de "processo". A beleza dos objetivos de processo é estarem sempre ao seu alcance. Por exemplo, você pode estabelecer o objetivo de processo de dar quatro telefonemas importantes antes do almoço. Você faz quatro quadradinhos numa folha de papel e a cada telefonema marca um deles com um X. Ao completar as ligações e marcar todos os quadrados, você arquiva o papel no seu envelope de objetivos e sai para almoçar. Porque fez por merecer.

Você pode estabelecer objetivos de processo, por exemplo, antes de conversar com uma pessoa. "Quero descobrir três coisas, perguntar estas

quatro questões, fazer estes dois pedidos e elogiar o cliente antes de ir embora." Objetivos de processo lhe dão foco total.

Quando você estabelece objetivos de processo com frequência, ganha mais controle sobre o seu dia e mais motivação. No fim de um dia, ou no início do seguinte, você pode checar seu progresso em direção aos resultados. Ajuste seus objetivos de processo de modo a chegar mais perto dos resultados que deseja e mantenha ambos em harmonia.

Vamos supor que você esteja no final de um dia longo e trabalhoso e falte meia hora para ir para casa. Se não tiver o hábito de estabelecer objetivos de processo, talvez pense: "Acho que vou organizar essa papelada ou fazer umas ligações antes de sair." Você olha para a pilha de documentos na mesa ou para sua lista de telefones sem prestar muita atenção, até que um colega aparece para conversar. Como não planejou nada específico para fazer, você engata no bate papo e, sem perceber, a meia hora se passou e já está na hora de ir para casa. Embora não tenha deixado nada específico inacabado, tem uma vaga sensação de ter desperdiçado seu tempo.

Agora, o que aconteceria se você usasse aquela meia hora para estabelecer e alcançar um objetivo de processo? "Antes de ir para casa hoje, vou escrever e enviar duas ótimas cartas de apresentação com todo o material de marketing incluso no pacote." Agora você tem um objetivo de processo e apenas meia hora para completá-lo. Quando o colega aparece diante de sua mesa para bater papo, você diz que vai ter que deixar a conversa para outra hora, porque agora tem algumas coisas que precisa terminar antes de sair.

As pessoas que entram no ritmo de estabelecer pequenos objetivos durante todo o dia relatam um nível muito mais alto de consciência e energia. É como se fossem atletas, sempre exigindo mais da própria performance ao longo de uma partida. São mais felizes porque seu dia está sendo criado pelo próprio poder, e não pelo poder alheio.

51. Anuncie suas metas para si mesmo

Muitas vezes, começo o dia desenhando quatro círculos num papel em branco.

Os círculos representam meu dia (hoje), meu mês, meu ano e minha vida. Dentro de cada um, escrevo o que quero. Pode ser uma quantidade de dinheiro ou qualquer outra coisa, e os objetivos podem mudar de um dia para outro – não importa.

Ao passar meus objetivos para o papel, sou como um piloto de avião consultando o mapa antes da decolagem. Oriento minha mente em direção ao que pretendo fazer da vida. Estou *relembrando* a mim mesmo o que realmente desejo. Jamais pensaríamos em passar pela cabine do piloto antes de um voo e dizer a ele: "Pode me levar para qualquer lugar!" No entanto, é dessa forma que vivemos nossos dias quando deixamos de verificar o mapa.

Às vezes, em meus seminários sobre motivação, as pessoas alegam que não têm tempo para estabelecer metas. Mas o sistema de quatro círculos que acabei de descrever leva apenas quatro minutos para ser feito! Uma vez, durante um curso que dei sobre definição de objetivos, perguntei se alguém no auditório tinha alguma experiência interessante com visualização. Estávamos comentando uma observação do psicólogo esportivo Robert Gilbert, segundo o qual "perdedores visualizam as penalidades do fracasso, enquanto vencedores visualizam as recompensas do sucesso".

Um jovem casal contou que eles sonharam em comprar a casa própria durante anos, mas nunca conseguiam juntar dinheiro para isso. Então, um dia, depois de lerem sobre a prática de criar mapas de tesouro (fazer um

painel de fotos das coisas que você quer na vida), eles decidiram colocar uma imagem em sua geladeira do que seria a casa nova que sonhavam ter.

"Em menos de nove meses, conseguimos juntar o suficiente para dar de entrada e nos mudamos", disse o marido, admirado. Sua esposa acrescentou: "Ao lado da foto da casa, havia um indicador que íamos preenchendo à medida que nossas economias se aproximavam do valor almejado."

Já escutei várias histórias parecidas sobre a eficácia da técnica de mapear tesouros. Também li livros e assisti a seminários que explicam como isso acontece. A maioria cita o que ocorre no subconsciente quando você lhe envia uma imagem de algo que quer. Como o subconsciente se comunica apenas com imagens reais ou imaginadas em detalhes, ele não vai tentar trazer para a sua vida algo que você não consiga visualizar.

Se não anunciarmos nossos objetivos para nós mesmos, poderemos perdê-los completamente de vista. É possível passar uma, duas ou três semanas inteiras sem pensar nas nossas principais metas. Nós nos deixamos levar pela corrente, apenas reagindo e respondendo às pessoas e às circunstâncias, e acabamos nos esquecendo de pensar naquilo que de fato gostaríamos de realizar.

Tenho um exemplo de como essa prática funcionou em minha vida. Três anos atrás eu estava interessado em dar mais cursos sobre arrecadação de fundos. Então, na parede do meu quarto, coloquei um painel branco, onde ia afixando fotos e anotações com minhas metas. Eu queria ter todos aqueles objetivos na minha frente quando acordasse de manhã.

Um dos papéis continha apenas as letras "ASU" (abreviatura de Arizona State University, a Universidade do Estado do Arizona). Ficava quase perdido em meio à colagem de outros textos e imagens, e tenho certeza de que eu mal o notava a cada manhã. Acrescentei essa nota porque pensei que seria ótimo dar seminários na Universidade do Arizona, principalmente por morar em Phoenix.

Um dia, na empresa de treinamento corporativo em que eu trabalhava, fui apresentado a Jerry, um novo funcionário. Conversamos por alguns minutos sobre o novo emprego dele, sua família, e ele por acaso mencionou

que seus pais também moravam na cidade e a mãe trabalhava na ASU. Normalmente, aquilo não teria significado muito para mim. A ASU volta e meia é mencionada por quem mora em Phoenix. Mas algo foi acionado na minha mente quando ele disse aquilo, e hoje sei que isso aconteceu graças à minha visualização diária do meu painel de objetivos.

– O que sua mãe faz na universidade? – perguntei a Jerry.

– Ela é assistente executiva do diretor de desenvolvimento da Fundação ASU – disse ele. – São encarregados de levantar fundos para a Universidade.

Imediatamente fiquei empolgado e contei a Jerry sobre meu trabalho anterior com arrecadação de fundos para outra universidade e sobre como eu sempre quis fazer um trabalho semelhante na ASU. Ele disse que teria o maior prazer de me apresentar à sua mãe e ao próprio diretor de desenvolvimento. Em um mês, a equipe de arrecadação de fundos da ASU assistia ao meu seminário, e assim eu havia realizado um dos objetivos do meu painel. Tenho certeza de que, se eu não tivesse colocado aquele painel no meu quarto, a menção de Jerry à ASU teria passado em branco.

Esse exemplo ilustra algo importante. Precisamos anunciar nossos objetivos para nós mesmos. Quando não fazemos isso, nossa energia psíquica se dispersa por todo o espectro de banalidades que não nos acrescentam nada.

52. Pense diferente

Uma vez assisti à apresentação de uma proposta de negócios dada pelo consultor Bob Koether, na qual ele pedia que seus clientes em potencial jogassem o quebra-cabeça dos nove pontos (onde todos os pontos devem ser conectados usando-se apenas 4 linhas, sem tirar a caneta do papel). Queria ilustrar como pode ser simples encontrar a solução para problemas quando pensamos de forma não convencional. Quando Koether mostrou como se resolvia o quebra-cabeça, as pessoas na sala riram e até rasgaram seus papéis de tanta frustração. Então ele se levantou para apresentar sua conclusão.

"As pessoas restringem o pensamento sem qualquer razão para isso", disse Koether. "Simplesmente fazem as coisas do mesmo jeito que sempre fizeram. Quero que vocês saibam que nosso compromisso em servir a sua empresa é o de sempre pensar diferente, 'fora da caixa', e procurar pelas soluções mais inovadoras possíveis para os seus problemas. Nunca faremos algo apenas porque é a forma usual."

Para muitos líderes, esse tipo de exercício com o quebra-cabeça poderia ser considerado apenas uma apresentação astuta e original. Mas para Bob Koether era de fato uma expressão simbólica de sua vida profissional.

Uma vez, numa viagem a Cancún paga pela Xerox, Bob e o irmão Mike passaram o dia no mar, num barco de pesca. Ao desembarcarem, foram para o restaurante Carlos O'Brien's para beber, relaxar e refletir sobre suas vidas na área de vendas até aquele momento.

"Nós sabíamos que, embora estivéssemos muito bem profissionalmente, jamais poderíamos comprar barcos como aqueles se ficássemos apenas

trabalhando na Xerox", disse Bob. "Conversamos sobre outras possibilidades no bar até que notamos umas camisetas pretas na parede com a inscrição *Infinito*. Depois, por mais de duas horas, Mike e eu discutimos o que a palavra *infinito* significava. E dessas reflexões nasceu um sonho."

Bob Koether e seu irmão acreditavam que havia uma área vital na qual a Xerox não atuava bem na época: o atendimento ao cliente. Então eles pensaram: e se o compromisso de uma empresa com o cliente fosse infinito? Não restrito, mas ilimitado em suas possibilidades de serviço criativo? Com o conceito servindo de motivação, os dois irmãos formaram a Infincom (abreviação de Infinito Comunicações) e em 10 anos evoluíram de seis empregados e nenhum cliente a uma empresa que valia 50 milhões de dólares e tinha mais de 500 funcionários. Nos últimos três anos, o jornal *Arizona Business Gazette* classificou a Infincom como a empresa número um no ramo de equipamentos de escritório no estado – acima da Xerox.

Todos nós tendemos a examinar nossos desafios de dentro de uma caixa. Levamos em consideração o que fizemos no passado e partimos disso para tentar visualizar o que chamamos de "futuro". Mas isso o restringe. Com essa visão limitada, o melhor que nosso futuro poderá ser é um passado novo e aprimorado.

Uma energia motivacional imensa nos envolve quando saímos dessa caixa e acreditamos que as possibilidades de ideias criativas são infinitas. Para concretizar o melhor futuro possível para si próprio, não olhe para a frente através de uma caixa contendo o seu passado.

53. Continue pensando, e pensando

A motivação vem do pensamento. Todas as nossas ações são precedidas por uma ideia que as inspira. Quando paramos de pensar, perdemos a motivação para agir. Acabamos caindo no pessimismo, e esse pessimismo leva a ainda *menos* reflexão. É um círculo vicioso de negatividade e passividade, alimentando a si mesmo como um câncer.

Gosto de usar o seguinte exemplo em meus seminários para ilustrar o poder de se pensar continuamente: digamos que um pessimista tenha decidido limpar a garagem de sua casa num sábado de manhã. Ele acorda, vai até a garagem e abre a porta. Ao ver a bagunça em que a garagem se encontra, fica chocado e pensa: "Esquece! Ninguém poderia limpar essa garagem num dia só!" Então, bate a porta com força e vai fazer outra coisa. Pessimistas são pensadores do tipo "tudo ou nada". Se julgam que não podem realizar algo perfeito, acham melhor não fazer nada.

Agora vamos examinar como o otimista iria encarar o mesmo problema. Ele acorda na mesma manhã, vai para a mesma garagem, vê a mesma bagunça e talvez até exclame as mesmas palavras para si mesmo: "Esquece! Ninguém poderia limpar essa garagem num dia só!"

Mas é aí que iremos ver a diferença-chave entre um otimista e um pessimista. Em vez de ir fazer outra coisa, o otimista continua pensando. "Ok, não posso limpar a garagem inteira agora. O que eu *poderia* fazer para melhorar isso?"

Ele observa a situação e reflete por algum tempo. Por fim, percebe que poderia dividir a garagem em quatro partes e limpar apenas uma delas hoje. "Com certeza posso terminar uma parte hoje", ele diz, "e mesmo que limpe

apenas uma parte a cada sábado, em um mês a garagem inteira estará em ótimas condições." Um mês depois, você vê o pessimista com a garagem imunda e entulhada, e o otimista com a garagem limpinha.

Os pessimistas gostam de deixar os problemas de lado. Pensam de forma tão negativa sobre como fazer tudo tão perfeitamente que acabam não fazendo nada! O otimista sempre realiza alguma coisa, mesmo que seja pouco. Ele age, e dessa forma sente que há algum progresso.

Como os pessimistas têm o hábito de pensar que não há esperança, que nada pode ser feito, eles desistem cedo demais. Um otimista pode até ter os mesmos sentimentos negativos iniciais sobre certo projeto, mas ele continua refletindo até que outras possibilidades menores comecem a se abrir. É por isso que Alan Loy McGinnis em seu livro inspirador *O poder do otimismo* se refere aos otimistas como donos de "mentes persistentes".

Segundo McGinnis, estudos recentes mostram que os otimistas "são mais bem-sucedidos na escola, gozam de mais saúde, têm casamentos mais longos e mais felizes, ganham mais dinheiro, permanecem em maior contato com seus filhos e talvez até vivam mais tempo".

Para uma das ilustrações mais profundas da eficácia prática do otimismo na história, assista ao filme *Apollo 13*. Embora a missão de trazer aqueles astronautas de volta da Lua parecesse um desafio quase impossível, ela foi cumprida ao se realizar uma pequena tarefa de cada vez. As pessoas no centro de controle em Houston que salvaram as vidas dos astronautas conseguiram isso porque, mesmo em face de falhas tecnológicas "insuperáveis" nos equipamentos, elas continuaram pensando. Jamais desistiram. Buscaram soluções parciais e decidiram que somariam uma solução parcial a outra até conseguirem trazer os homens sãos e salvos.

Enquanto ainda havia dúvida quanto à possibilidade de sobrevivência dos astronautas, um pessimista na equipe de comando comentou que temia que a *Apollo 13* pudesse se tornar "o pior desastre espacial da história americana". O comandante da missão em Houston olhou para ele e disse, com otimismo e irritação: "Pelo contrário, meu senhor. Eu vejo a *Apollo 13* como o nosso maior triunfo." E o comandante teve razão, o que ilustra bem a eficácia do pensamento otimista.

Sempre que você se sentir pessimista ou sobrecarregado, lembre-se de continuar pensando. Quanto mais refletir sobre uma situação, mais verá as pequenas oportunidades para agir – e quanto mais pequenas ações você realizar, mais energia otimista vai obter.

54. Argumente contra o pessimismo

Todos pensamos de maneira negativa de vez em quando. A diferença entre a pessoa essencialmente otimista e a essencialmente pessimista é que a primeira aprende a se tornar uma boa debatedora. Uma vez que você se conscientiza da eficácia do otimismo em sua vida, aprende a argumentar contra seus próprios pensamentos pessimistas.

O trabalho mais meticuloso e útil que já vi sobre como fazer isso está no clássico *Aprenda a ser otimista,* do Dr. Martin Seligman. Os estudos do Dr. Seligman demonstram duas revelações bastante profundas: 1) o otimismo é mais eficaz que o pessimismo; e 2) o otimismo pode ser aprendido.

Seligman fundamentou suas conclusões em anos de pesquisas estatísticas. Ele estudou atletas profissionais e amadores, vendedores de seguros e até políticos em campanha eleitoral. Comprovou que os otimistas obtêm resultados muito melhores que os pessimistas. Portanto, aquilo que Norman Vincent Peale disse há anos em seus livros sobre o poder do pensamento positivo foi finalmente demonstrado cientificamente.

Se você um dia se pegar cabisbaixo, preocupado, pensando em algo de forma negativa, o primeiro passo é admitir que são pensamentos pessimistas. Se quer aproveitar ao máximo seu biocomputador (que é o cérebro), precisa reconhecer que os pensamentos pessimistas são menos eficientes.

Depois de admitir a natureza pessimista do seu pensamento, você estará pronto para dar o próximo passo: aprender a argumentar a favor da visão otimista.

Comece a questionar sua primeira linha do pensamento. Faça de conta que você é um advogado cujo trabalho é provar que o seu lado pessimista está errado. Baseie seu caso naquilo que é possível. Você vai se surpreender. O otimismo é expansivo por natureza – abre uma porta após a outra para as possibilidades. O pessimismo é justamente o oposto: é restritivo, fecha portas. Se você realmente quer abrir a sua vida e se motivar para o sucesso, torne-se um pensador otimista.

55. Faça com que os problemas o ajudem

Uma noite, muitos anos atrás, minha filha Stephanie, então com 14 anos, saiu para dar uma volta com uma amiga, prometendo retornar antes das 22 horas. Não prestei muita atenção ao relógio até o final do noticiário, quando então percebi que ela ainda não havia chegado. Comecei a ficar nervoso e irritado. Andei pela casa, pensando no que fazer. Às 23h30m, peguei o carro e comecei a dirigir pelas ruas da vizinhança procurando por ela. Estava apreensivo; eu sentia medo e raiva ao mesmo tempo. Finalmente, às 23h45, voltei e, ao passar na frente da nossa casa, vi a silhueta dela na janela. Estava em casa, sã e salva.

Mas continuei a dirigir. Percebi que estava pensando de uma forma totalmente pessimista sobre o incidente e precisava refletir um pouco mais antes de conversar com ela. Enquanto dirigia, examinei todo o negativismo em que eu estava chafurdando: *Ela não me respeita. Não cumpre suas promessas. As regras e os pedidos não significam nada para ela. Isso é só a ponta do iceberg. Vou ter problemas com ela no mínimo pelos próximos quatro anos. Onde será que foi e o que estava fazendo? Não vou conseguir dormir pensando nisso. Isso acabou com minha tranquilidade.*

Ao reconhecer quanto meus pensamentos eram pessimistas, deixei que se esgotassem completamente antes de respirar fundo e dizer a mim mesmo: *Certo. Este é um lado da discussão. Agora é hora de explorar o outro.* Um dos meus métodos favoritos para virar minha mente para o lado otimista é perguntar a mim mesmo o seguinte: *Como posso usar isso?*

Como eu poderia usar aquele conflito para melhorar o relacionamento com a minha filha? Como poderia tornar minhas regras e exigências mais significativas para nós dois? Comecei, assim, a argumentar a favor do otimismo. Compreendi que os melhores relacionamentos são construídos a partir de incidentes como esse. Não se formam com conversas teóricas, mas sim com experiências difíceis e com aquilo que aprendemos e ganhamos a partir delas. Então decidi continuar dirigindo por mais um tempo e deixar que ela me esperasse. Tinha certeza de que a essa altura a irmã já teria lhe contado que saí de carro à procura dela, portanto agora era sua vez de ficar ansiosa.

Continuei a refletir sobre meu relacionamento com Stephanie até então. Um dos melhores aspectos era sua sinceridade comigo. Ela sempre irradiou uma serenidade silenciosa e confiante sobre a vida e tinha facilidade de ser honesta consigo mesma sobre seus sentimentos e com as outras pessoas. Também relembrei meus momentos mais felizes com minha filha quando pequena, quanto eu a amava, quão orgulhoso ficava dela em seus recitais ou quando conversava com seus professores.

Agora, minha mente já estava completamente conquistada pelo lado otimista. Pensar sobre como eu poderia usar esse problema em nosso favor me deu a ideia de torná-lo algo maior – um novo compromisso de ambos em manter acordos e confiar um no outro.

Quando finalmente voltei para casa, pude ver que ela estava receosa. Tentou usar a desculpa de que perdeu a hora por estar sem relógio. Queria me convencer de que, de alguma forma, ela era uma vítima naquela situação. Ouvi pacientemente e depois lhe disse que a questão era muito mais importante que isso. Falei sobre o que achava do nosso relacionamento e de como eu valorizava a honestidade que demonstrou durante toda a infância. Disse-lhe que pensava que podia ter perdido naquela noite toda a confiança que tinha nela. Que talvez tivéssemos que encontrar uma forma de recomeçar.

Conversamos longamente naquela noite, e no fim ela entendeu que chegar em casa no horário prometido – ou seja, fazer algo que ela disse que iria fazer – é realmente da maior importância.

Depois daquela conversa, Stephanie passou a fazer questão absoluta de manter a palavra. Se saísse e prometesse voltar a certa hora, ela levava um relógio ou se certificava de que a pessoa com quem estava tivesse um. O episódio daquela noite foi algo que nunca esquecemos, porque nos ajudou a esclarecer a ideia de confiança e acordos. É até possível dizer que o acontecimento foi uma coisa *boa*.

Todos concordamos que há males que vêm para o bem. O que à princípio parece ruim pode se transformar em algo inesperadamente maravilhoso. Mas com frequência esquecemos que todo problema traz em si um presente.

Ao escolhermos fazer bom uso de acontecimentos aparentemente ruins, é possível acessar esse presente bem mais depressa. Se perguntar a si mesmo *Como posso usar isso?* ou *O que posso tirar de bom disso?*, você pode transformar sua vida de uma hora para outra.

56. Faça um brainstorming consigo mesmo

Brainstorming é a técnica de discussão em grupo que estimula contribuições espontâneas com o objetivo de gerar novas ideias. As principais regras para uma sessão são: não existem ideias idiotas e todos devem participar.

Já promovi sessões da seguinte maneira: cada pessoa lança uma ideia e o facilitador a escreve no quadro. Vamos fazendo rodadas, ouvindo todo mundo várias vezes até que as ideias razoáveis começam a se esgotar e então as mais absurdas começam a surgir. Em geral, é em meio às ideias aparentemente malucas que algo grande é descoberto. Brainstormings são eficazes porque conseguimos eliminar as barreiras que costumamos ter para evitar dizer bobagens.

O que a maioria das pessoas no meio empresarial não percebe é que essa técnica poderosa também pode ser usada por um indivíduo. Descobri isso enquanto dirigia, anos atrás, ouvindo um audiolivro motivacional de Earl Nightingale. Ele falava sobre um sistema que havia aprendido e produzia excelentes resultados.

No alto de uma folha de papel em branco ou num arquivo de texto do computador você escreve um problema que quer resolver ou um objetivo que pretende atingir. Em seguida, enumera as linhas, de 1 a 20, e começa sua sessão de brainstorming. As regras são as mesmas de uma sessão em grupo. Você deve listar 20 ideias, e elas não precisam ser muito bem-elaboradas nem razoáveis. Dê permissão a si mesmo para deixar a mente

fluir sem censura. Seu único objetivo é ter 20 ideias no papel dentro de um curto período de tempo.

Se fizer isso por uma semana, você acabará com uma lista de 100 ideias!

Já usei esse sistema várias vezes, com ótimos resultados. Funciona muito bem porque relaxa as ressalvas habituais contra o pensamento criativo e excêntrico. Convida o hemisfério direito de seu cérebro a participar.

Seu melhor mentor sempre será você mesmo, porque ninguém o conhece tão bem. Embora seja muitas vezes benéfico ouvir a opinião de uma pessoa mais experiente ou buscar um profissional especializado em coaching, a verdade é que os melhores dessa área nos ensinam a olhar dentro de nós para buscarmos as soluções mais eficazes.

57. Aprimore sua voz

Às vezes me dizem que tenho sorte por minha voz ser tão potente para falar em público. Algumas pessoas ficam impressionadas por eu raramente usar microfone em minhas palestras, mesmo quando há centenas de espectadores.

Concluem que fui "abençoado" com cordas vocais poderosas. Mas isso não é verdade. Como contei antes, minha voz era fraca e monocórdia. Até que me senti motivado a mudá-la. Dois momentos me inspiraram a aprimorar a voz. O primeiro foi uma entrevista que li anos atrás com o astro de cinema Richard Burton (dono de uma das vozes mais impressionantes de todos os tempos). Burton dizia que a voz era o seu ganha-pão, por isso toda manhã, no chuveiro, ele cantava para exercitar as cordas vocais. Outra dica que me inspirou foi a do ator Tony Randall, que contou em um programa de TV como ele desenvolveu a voz melodiosa que era sua marca registrada: "Fiz aula de canto lírico", ele disse. "Descobri que cantar ópera era a melhor técnica para soltar minha voz no palco."

Nunca mais me esqueci dessas duas entrevistas. Todo dia ligo o rádio do carro e começo a cantar. Aumento bem o som e canto no tom mais alto possível. Faço isso mesmo quando não estou com vontade. Nas palavras de William James, um dos fundadores da psicologia moderna, há ainda outro benefício: "Nós não cantamos porque estamos felizes; nós ficamos felizes porque cantamos."

Antes de uma palestra, chego próximo ao local com mais de uma hora de antecedência e continuo a dirigir, dando voltas na vizinhança, cantando feito um maluco. (Às vezes tenho medo de que o cliente possa cruzar

comigo e perceber que estou cantando com Elvis. Mas os benefícios valem o risco.) Sinto que quando dirijo e canto assim minha respiração fica melhor, o timing e o ritmo da fala também, e consigo fazer minha voz se projetar por todo o auditório sem esforço algum.

Se você acha que não precisa ter uma voz boa para subir na carreira, uma prática tão esquisita quanto a minha talvez não lhe pareça necessária. Mas todos nós falamos. Uma voz agradável, calma e confiante é uma grande vantagem para qualquer pessoa cujo emprego envolva se comunicar.

Você não está limitado à voz que tem hoje. Procure um fonoaudiólogo sério para um tratamento e logo você criará a voz que gostaria de ter. Quanto mais forte for a sua voz, maior será a sua autoconfiança. Quanto maior a sua autoconfiança, mais fácil será motivar a si mesmo.

58. Atravesse a nova fronteira

Felizmente estamos cruzando uma nova fronteira. Como o mundo inteiro entrou na era da informação, certos costumes e formas de vida ficaram para trás.

No velho paradigma, forjado na era industrial, as pessoas procuravam empregos estáveis para o resto da vida e faziam seu trabalho do mesmo jeito até se aposentarem. Mais velhas e aposentadas, elas se tornavam totalmente inúteis para a sociedade e viviam dependendo do Governo, dos parentes ou da poupança que acumularam ao longo da vida. Agora, com a explosão tecnológica e a entrada na era da informação, os empregadores não estão tão interessados nos nossos empregos anteriores como antes. Agora querem saber da capacidade e do conhecimento atuais.

Um dos apelos românticos da colonização era a importância do trabalho de cada indivíduo. Se você estivesse vivendo na colônia, plantando, cozinhando ou construindo habitações e chegasse aos 65 anos, ninguém iria lhe dizer que se aposentasse.

Voltamos aos dias de honrar a utilidade, e não a idade ou o status. Por exemplo, se minha empresa estiver tentando se inserir no mercado chinês para vender software e você, com 70 anos, souber falar chinês fluente, tiver muito conhecimento de programação, além de energia e entusiasmo, como poderei ignorá-lo?

Bill Gates disse: "Nossa empresa tem apenas um ativo: a imaginação humana." Se você tirasse todos os escritórios, propriedades, móveis, equipamentos e outros ativos físicos – tudo o que pode ser tocado – da Microsoft, como a empresa estaria? Quase do mesmo jeito que está agora.

Isso porque, no mundo de hoje, o valor de uma empresa está em sua mentalidade e em sua criatividade, não em suas posses.

Essa é uma ótima notícia para todos. Se você desenvolve suas habilidades, continua a aprender coisas novas, está por dentro das tecnologias mais recentes, sabe se comunicar bem em uma língua estrangeira ou é especialista em uma cultura ou mercado de outro país, você tem o que precisa para se tornar valioso.

O grande técnico de basquete John Wooden recomendou viver sob o seguinte lema: "Aprenda como se fosse viver para sempre. Viva como se fosse morrer amanhã."

Foi-se o tempo em que sua empregabilidade dependia principalmente de seu histórico de empregos, suas conexões na universidade, seu networking, seus amigos e familiares ou seu tempo trabalhando na mesma empresa. Hoje, sua habilidade de conseguir e manter um emprego depende de uma coisa só: sua capacitação atual. E isso está completamente dentro do seu controle.

Essa é a nova fronteira. E, se no passado as pessoas tinham medo de chegar à idade de se aposentar e serem descartadas pela sociedade, hoje, se nos comprometermos a continuar aprendendo a vida toda, podemos ser tão úteis para a comunidade quanto nossa motivação permitir. Quanto mais aprendermos sobre o futuro, mais estaremos motivados para nos tornar uma parte valiosa dele.

59. Atualize seus velhos hábitos

É quase impossível se livrar de maus hábitos. Pergunte às milhões de pessoas que continuam tentando. Elas sempre acabam, como disse o autor Richard Brautigan, “tentando coletar mercúrio com um tridente”. Mas nossos velhos hábitos existem por razões legítimas. Estão fazendo algo por nós, mesmo que esse algo se mostre autodestrutivo.

As pessoas que fumam procuram, mesmo por meio do vício, fazer algo benéfico – talvez respirar fundo e relaxar. Essa respiração é necessária para diminuir o estresse, portanto o fumo é a forma pela qual tentam se sentir melhor. Maus hábitos se formam assim: fundamentam-se num suposto benefício. É por isso que é impossível abandoná-los de uma hora para outra.

Nossos hábitos devem ser respeitados e compreendidos antes de serem transformados. Aquilo que criou o hábito deve ser utilizado como base para algo melhor, em vez de ser completamente eliminado. Devemos procurar o impulso benéfico que o incentiva e a partir disso transformar o hábito ruim em algo bom.

Vamos tomar como exemplo o alcoolismo. Conheço pessoas que venceram a doença e agora estão sóbrias. Como conseguiram isso? Pode-se dizer que elas se livraram do hábito de beber? Não exatamente. Todas as pessoas recuperadas que conheço *substituíram* a bebida por outra coisa.

Obter toda a sua coragem, relaxamento e espiritualidade de uma garrafa de bebida alcoólica é um hábito extremamente prejudicial. Mas apenas eliminá-lo leva a problemas graves: crises de abstinência, medo, terror, paranoia.

No entanto, as pessoas que entram no Alcoólicos Anônimos substituem a “falsa coragem” – que antes buscavam no álcool – por uma coragem *real* encontrada nas reuniões do AA. O senso de espiritualidade artificial que antes encontravam na bebida é substituído pela espiritualidade verdadeira e profundamente pessoal que se vivencia no programa de 12 passos em direção a esse despertar. Os relacionamentos superficiais, embora emotivos, que o alcoólatra cultivava em seus bares favoritos são substituídos por amizades verdadeiras.

A substituição é poderosa porque funciona e, quando se trata de maus hábitos, é a única coisa que funciona. Conheci pessoas que pararam de fumar mesmo quando essa não era a intenção inicial delas. Começaram a correr ou a praticar outra atividade física e logo o relaxamento que obtinham do exercício e a mudança na respiração acabaram tornando-as menos dependentes do cigarro para se sentirem bem. Deixaram de fumar porque introduziram um substituto em suas rotinas. Quem faz dieta tem uma experiência semelhante. Não é ficar longe de comidas gordurosas que dá certo, mas, sim, seguir uma dieta regular com alimentos deliciosos e saudáveis. É uma troca.

Inconscientemente, você não acha que seus maus hábitos são realmente prejudiciais. Isso porque eles estão preenchendo alguma necessidade que você tem. Portanto, a melhor forma de se fortalecer é identificar essa necessidade e atendê-la. Atenda à necessidade *trocando* o hábito atual por outro que seja mais saudável e eficaz. Substitua um hábito e logo você vai se motivar para substituir outro.

60. Pinte hoje a sua obra-prima

Pense no seu dia como a tela em branco de um pintor. Se você passar o dia inteiro aceitando tudo o que outras pessoas e as circunstâncias forem jogando nessa tela, provavelmente verá uma mistura de manchas e respingos onde deveria haver arte. Se essa imagem bagunçada perturbar o seu sono, você começará a manhã seguinte num estado de fadiga e incerteza. Em consequência, sua tela ficará ainda mais borrada com formas que você não aprecia e cores que nunca escolheu.

Pensar no seu dia como a tela de um artista vai torná-lo mais consciente do que acontece com você quando sua mente é inundada com piadas da internet, fofocas, notícias sensacionalistas e outras coisas que nada acrescentam. Também lhe dará a liberdade de que precisa para escolher melhor.

Quanto mais conscientes somos do nosso poder de pintar o que quisermos na nossa tela, menor a possibilidade de passarmos a vida como uma vítima das circunstâncias. Muitos de nós nem têm noção dessa apatia. Lemos qualquer coisa que nos indiquem, ouvimos qualquer música que esteja tocando no rádio, comemos qualquer comida que fique pronta rápido, damos uma olhada no que quer que apareça na internet, falamos com qualquer pessoa que se dirija a nós, assistimos a qualquer coisa que esteja passando na televisão.

Só nós mesmos somos capazes de mudar essa situação de passividade e pintar a tela do nosso jeito.

O melhor curso que já fiz sobre gestão do tempo foi ministrado por Dennis Deaton. Seu ponto principal é o seguinte: não podemos administrar

o tempo – podemos apenas administrar a nós mesmos. “Limpe sua mente desse excesso de tralhas e remova os obstáculos no caminho para o sucesso”, disse ele.

Embora a maioria dos cursos de gestão do tempo se pareça mais com aulas de engenharia, Deaton captou o espírito do artista em sua forma de ensinar. Suas recomendações para gerenciar o dia são sempre baseadas na criação de objetivos e em vivenciar as visões que você imaginar. Acorde e visualize seu dia como uma tela em branco. Pergunte a si mesmo: *Quem é o artista hoje? O acaso ou eu? Se eu sou o artista, como vou pintar o meu dia?*

61. Respire bem e oxigene o cérebro

Parte da preparação de Bobby Fisher para a partida do campeonato mundial de xadrez contra Boris Spassky incluía nadar todo o comprimento da piscina sem pegar ar, todos os dias. Ele sabia que, à medida que as partidas de xadrez fossem avançando até tarde da noite, o jogador com o cérebro mais oxigenado teria a maior vantagem mental.

Quando derrotou Spassky, muitos se surpreenderam com a capacidade da mente dele de se manter afiada até tão tarde, no final das partidas, quando ambos os jogadores deveriam estar completamente exaustos. O que mantinha Bobby Fisher alerta não era cafeína ou estimulantes – era sua respiração.

Certa vez, o general George Patton (que comandou os Estados Unidos na Segunda Guerra Mundial) falou às tropas sobre o poder da mente. Ele também conhecia a ligação entre respiração e pensamento. “Na guerra, como na paz, o homem precisa usar ao máximo a capacidade de seu cérebro”, disse Patton. “Ninguém jamais usou esse órgão em excesso. O cérebro funciona com oxigênio, que vem dos pulmões, vai para o sangue e viaja até ele. Qualquer um pode dobrar a capacidade de seus pulmões.”

Fiquei sabendo dessa e de outras histórias de Patton por intermédio de Porter Williamson, que foi seu assessor jurídico. Ele me contou que frequentemente Patton parava em frente à sua mesa e perguntava: “Há quanto tempo você está sentado aí nessa cadeira? Levante-se e saia daí! Seu cérebro para de funcionar depois que você fica sentado por 20 minutos.

Mantenha o corpo em movimento para ter uma boa circulação. É bom para o cérebro! Não há como manter a mente ativa quando o corpo está inativo."

Esse princípio em particular – não pode haver mente ativa num corpo inativo – tornou-se a arma secreta de Bobby Fisher para vencer o campeonato mundial de xadrez. Quem poderia ter adivinhado que nadar debaixo d'água tornaria alguém um jogador de xadrez melhor? Certamente não o obeso e cansado adversário, Boris Spassky.

Às vezes, tudo de que você precisa para se manter motivado é o ar que respira. Sair para dar uma corrida ou uma caminhada, ou simplesmente respirar fundo, dá ao cérebro o combustível necessário para se renovar e criar.

62. Encontre um bom mentor

Após uma rodada decepcionante num campeonato, Tiger Woods costuma fazer uma aula de golfe com seu técnico. Quando eu soube disso, pensei: *Quem poderia ensinar a Tiger Woods, o melhor jogador do mundo?*

Mas isso foi antes de eu realmente compreender o valor de um mentor. Quem me ajudou nisso foi um jovem consultor chamado Steve Hardison. Ele me explicou que Tiger faz aulas não porque seu técnico seja um jogador melhor do que ele, capaz de lhe dar conselhos e dicas, mas porque é alguém que pode examinar o desempenho de Tiger Woods objetivamente.

Steve Hardison transformara em arte sua capacidade de chegar a uma empresa e ver as coisas de forma objetiva. Na verdade, sua percepção ia mais fundo. Ele tinha um poder quase paranormal de identificar o que estava errado. Era um talento que podia aplicar também em relação a indivíduos, mas só àqueles que estivessem preparados para os rigores das suas orientações.

Steve me ajudou a entender algo que vive dentro de todos nós, algo que chama de "a voz". Quando você acorda de manhã, a voz já está lá, dizendo-lhe que está muito cansado para levantar ou doente para ir trabalhar. Durante uma reunião de vendas, quando você está prestes a dizer algo audacioso para o cliente, a voz pode lhe aconselhar a não ir em frente.

"O segredo não é ignorar ou negar a existência dessa voz", disse Steve. "Porque ela está lá, dentro de todos nós. No entanto, você não deve obedecer a algo que o impede de progredir. Pode simplesmente negar o que ela diz e até ridicularizá-la. Quando aprender a debater com suas próprias dúvidas, você começará a retomar o controle sobre sua vida."

Muitas vezes eu estava no meio de um grande projeto de trabalho e pedia que Steve se reunisse comigo por uma hora. Depois de me escutar por alguns minutos, ele quase sempre já via imediatamente o que estava faltando no meu comportamento. Perguntava: "Você está disposto a aceitar meus conselhos e orientações?" E eu dizia que estava ansioso para isso. Então ele me falava com toda a honestidade o que tinha percebido. Eu nem sempre gostava de ouvir as críticas, mas sabia que crescia com todas elas.

Sua técnica de coaching era tão impactante que às vezes me lembrava de um incidente que aconteceu comigo quando era menino e jogava beisebol na liga infantil. Eu havia machucado o joelho e o pai de um colega, que era médico, se ajoelhou ao meu lado para me examinar.

– Tente dobrar a perna agora – disse ele, colocando as mãos gentilmente sobre o meu joelho inchado.

– Não consigo – respondi.

– Não consegue? Por que não?

– Porque já tentei e dói muito.

O médico olhou para mim por um segundo e depois apenas disse:

– Então deixe doer.

Esse pedido me assustou, mas, mesmo doendo muito, dobrei minha perna devagar, ainda fascinado por aquela solicitação do médico. Ele massageou meu joelho e informou ao meu pai que eu teria que fazer uma radiografia e ir ao pediatra, mas que não viu nada de grave.

Naquele momento, tive consciência de que algo importante havia acontecido comigo. Depois de uma infância caracterizada por sempre evitar desconfortos de todo tipo, de repente percebi que poderia me machucar e que isso não seria o fim do mundo. Talvez houvesse tanta coragem em mim quanto em qualquer outra pessoa, e fosse apenas uma questão de ter vontade de usá-la. Foi um incidente decisivo em minha vida e não muito diferente da forma como Steve Hardison, como consultor de coaching, exigia que eu utilizasse recursos dentro de mim que eu não sabia que existiam.

Steve é um excelente palestrante, um vendedor experiente, criativo e incansável, um atleta talentoso, além de ser ótimo pai e marido. Tenho

muitos exemplos de como ele me orientou a alcançar os mais altos níveis de desempenho. Mas a maior lição que aprendi com ele foi a importância de ter um mentor, ou coach.

No momento em que você se abre para a experiência de receber coaching, já começa a contar com as mesmas vantagens de atletas, artistas e líderes no mundo inteiro. Você se torna mais responsável pela sua transformação.

Os melhores profissionais de coaching nos mostram como analisar a nós mesmos. É preciso coragem para recorrer a um mentor, mas as recompensas podem ser enormes, principalmente quando ele o ajuda a fazer algo que antes você tinha medo de fazer. Permita a ele que seja honesto ao trabalhar com você e que lhe diga exatamente o que vê. Se você vencer o medo e se abrir de verdade, terá um ganho incrível em motivação e crescimento.

63. Nem sempre é bom se sentir em casa

Uma vez, quando Steve Hardison e eu discutíamos alguns dos velhos hábitos que me dificultavam a realização de objetivos profissionais, perguntei, frustrado:

– Mas por que eu faço essas coisas? Se sei que me prejudicam, por que continuo a agir assim?

– Porque elas são como a sua *casa* – disse Steve. – Quando faz essas coisas, é porque se sente confortável e em casa agindo assim.

A "casa" pode ser um lugar feio se não for conservada e bem-cuidada para ficar bonita. Pode ser uma prisão escura e úmida, cheirando a maus hábitos e preguiça. Mas, por pior que seja o seu estado, não queremos deixá-la, porque nos sentimos seguros ali. Quando inspecionamos essa casa dilapidada mais de perto, porém, descobrimos que a segurança que sentimos é algo que está limitando nossos horizontes.

Depois de compreender a metáfora que Hardison usou, imediatamente percebi que precisava me mudar da *minha* casa. Tinha que ir para um lugar melhor na vizinhança; para uma casa melhor, que pudesse abrigar os hábitos que me ajudariam a manter o foco nas atividades-chave para atingir meus objetivos. Com o coaching de Hardison, fui aos poucos me colocando nessa direção, até que as novas atividades passaram a ser naturais para mim, a casa onde sempre deveria ter vivido.

Em seu romance brilhante *Necessary doubt* (Dúvida necessária), Colin Wilson criou o fascinante personagem Gustav Neumann, que fazia muitas

descobertas sobre os seres humanos. Em certo ponto da história, Neumann diz:

> *Cheguei à conclusão de que as pessoas constroem personalidades para si mesmas assim como constroem casas – para se proteger do mundo. Elas se tornam suas próprias prisioneiras. E a maioria tem uma pressa tão grande para se esconder dentro dessas quatro paredes que acaba construindo a casa rápido demais.*

Identifique os hábitos que o mantêm preso. Descubra que personalidade você decidiu ter e aceite que ela pode ser uma construção feita às pressas, apenas para o manter protegido dos riscos e do crescimento. Assim que fizer isso, estará pronto para sair. Desenhe a planta e crie a casa que você quer.

64. Faça sua alma falar

Ninguém precisa sentir vergonha de falar sozinho. Se você quer entender o que está acontecendo na sua vida, nada melhor do que conversar consigo mesmo. Nenhuma outra pessoa tem tanta informação sobre seus problemas e ninguém mais conhece tão bem suas habilidades e seus talentos. E não existe alguém que possa fazer mais por você do que você mesmo.

Muitos profissionais na área de psicologia e motivação pessoal recomendam o uso de afirmações. Você escolhe uma frase significativa e passa a repeti-la para si mesmo com frequência, como por exemplo: "A cada dia, de todas as maneiras, estou ficando cada vez melhor." Embora afirmações sejam um bom primeiro passo em direção à reprogramação pessoal, eu prefiro conversas. Conversas têm um efeito mais rápido.

Os dois guias para conversas produtivas consigo mesmo que considero mais inspiradores estão nos livros *Aprenda a ser otimista*, de Martin Seligman, e *Autoestima e os seus seis pilares*, de Nathaniel Branden. Seligman oferece caminhos para questionar seu próprio pessimismo e criar o hábito do pensamento otimista. O livro de Branden tem inícios de frases provocativas para que o leitor as complete e chegue a insights profundos.

Em vez de repetir para mim mesmo como um papagaio, sem pensar muito, "Estou ficando cada vez melhor", deixo uma impressão mais forte na minha mente quando consigo argumentar logicamente e vencer o debate. Com um diálogo interno convincente, posso *provar* a mim mesmo que de fato estou me aprimorando. Uma coisa é tentar hipnotizar a mim mesmo

por meio da repetição de palavras para aceitar algo e outra é me *convencer* de que algo é verdadeiro.

Branden sugere que iniciemos o pensamento criativo logo de manhã, perguntando a nós mesmos "O que é bom na minha vida?" e "O que ainda precisa ser feito?".

A maioria das pessoas não fala consigo mesma. Passa o dia escutando rádio, vendo TV, perdendo tempo com papo furado e se enchendo com as palavras e os pensamentos de *outras pessoas*. É impossível ficar motivado dessa forma. Uma boa conversa consigo mesmo, por outro lado, é uma valiosa fonte de entusiasmo.

65. Prometa a Lua

Uma forma eficaz de se motivar é fazer uma promessa bastante arrojada para alguém de que você gosta, como um amigo ou colega de trabalho. Experimente prometer algo muito grande, que exigirá todo o seu empenho e toda a sua criatividade para concretizá-lo.

Quando o presidente John Kennedy prometeu que os Estados Unidos iriam levar um homem à Lua, só o poder daquela promessa energizou a equipe inteira da Nasa durante o tempo que foi necessário para cumprir o incrível feito. Em seu livro *Lost Moon* (Lua perdida), sobre a missão *Apollo 13*, que deu origem ao filme com Tom Hanks, o astronauta Jim Lovell classificou a promessa original de Kennedy como "absurda". Mas a história mostrou como pode ser eficaz almejar algo além do razoável.

No livro *Paixão, lucro e poder*, Marshall Sylver conta que, certa vez, viu um outdoor em Las Vegas pago por um dono de cassino que queria parar de fumar. O texto dizia: "Se você me flagrar fumando nos próximos 90 dias, eu lhe darei 100 mil dólares!" Pode imaginar o poder dessa promessa?

Uma vez, prometi a meus filhos que iria mandá-los para uma colônia de férias no Michigan. Eles já haviam ido uma vez e adoraram. Era bem cara, mas, quando fiz a promessa, eu estava bem financeiramente e tinha certeza de que poderia pagar. À medida que o verão se aproximava, porém, o dinheiro começou a faltar e precisei redefinir minhas prioridades. Passava mais tempo dando palestras gratuitas do que vendendo com comissão, e com isso o passeio das crianças parecia cada vez mais improvável.

Lembro-me de conversar com meu filho Bobby, na época com 8 anos, sobre como estávamos com pouco dinheiro e talvez não fosse possível pagar

a colônia de férias naquele ano. Ele estava no banco da frente do carro e eu nunca vou me esquecer de sua expressão tristonha. Bobby disse tão baixinho que mal pude ouvi-lo: “Mas você prometeu.”

Ele estava certo. Eu não disse que iria tentar nem que era apenas um plano – eu prometi. Naquele momento, fiquei tão emocionado que por fim eu disse: “Sim, eu prometi. E como você me lembrou de que foi uma promessa, vocês não perderão esse passeio. Farei tudo o que for possível.”

A primeira coisa que fiz foi mudar de emprego, e uma das condições para aceitar o novo trabalho foi receber um bônus de contratação exatamente no mesmo valor da colônia de férias. E a promessa foi cumprida.

66. Torne o dia de alguém perfeito

Para o técnico de basquete John Wooden, fazer de cada um de seus dias uma obra-prima não era apenas uma realização pessoal egoísta. Em sua autobiografia, ele mencionou um elemento vital para isso: "Você não pode viver um dia perfeito sem fazer algo por uma pessoa que jamais será capaz de lhe retribuir", disse ele.

Melhor ainda se você fizer o bem a uma pessoa que nem vai saber quem fez aquilo por ela. Isso leva a uma teoria minha, segundo a qual você pode criar sorte na sua vida. Não estou dizendo que a sorte é necessária para o sucesso, mas que pode ser um acréscimo bem-vindo. Você pode criar sorte para si mesmo ao criar sorte para outra pessoa. Se sabe que uma família está com problemas financeiros e dá um jeito para que um valor em dinheiro chegue à casa dela anonimamente, então você a tornou sortuda. Ao tornar alguém sortudo, alguma coisa vai acontecer na sua vida que também parecerá fruto da mais pura sorte.

Não sei explicar como acontece e não tenho base científica para isso, portanto só posso sugerir a você que tente algumas vezes e depois veja se não vai se surpreender tanto quanto eu com os resultados. E não precisa envolver dinheiro – existem muitas outras coisas que podemos doar.

Quando chegar a sua vez de ter sorte, você vai se sentir muito mais motivado, porque entenderá que o universo está do seu lado. Tente essa experiência algumas vezes. Não se deixe aprisionar pelo cinismo disfarçado de racionalidade. Veja o que lhe acontece quando você torna outras pessoas sortudas.

67. Faça o jogo dos círculos

Se você usar meu sistema de quatro minutos e quatro círculos para determinar objetivos diários como descrevi antes, poderá ser o criador do seu próprio universo.

Experimente o seguinte: assim que acordar, pegue uma folha de papel e desenhe quatro círculos. Estes são os seus "planetas". Em cima do primeiro, escreva "Sonho de Vida". Digamos que sua maior meta de vida seja economizar meio milhão de reais para a aposentadoria. Então, coloque esse número dentro do primeiro círculo. Agora olhe para o segundo círculo, o próximo planeta no seu sistema solar. Este vai se chamar "Meu Ano". Quanto você precisa economizar por ano para não se desviar de sua meta de vida?

Agora que já preencheu seus dois primeiros círculos com um número, vá para o terceiro, "Meu Mês". Quanto precisa economizar todo mês para chegar à meta anual?

Finalmente vá para o quarto e último círculo, "Meu Dia". O que precisa fazer hoje que, se fosse repetido todos os dias, iria lhe garantir um mês bem-sucedido?

Os círculos não precisam apenas ser preenchidos com objetivos financeiros – podem ser metas do tipo conquistar a boa forma, aprender uma língua estrangeira, buscar novos contatos profissionais, desenvolver a espiritualidade, melhorar a alimentação ou qualquer outra coisa que seja importante para você.

O poder desse sistema está em pensar nele como um universo. Quando você faz as contas, fica claro que cada círculo, quando realizado com

sucesso, *garante* o sucesso do próximo. Se você atingir seu objetivo diário todos os dias, seu objetivo mensal será automaticamente alcançado. Nem precisa se preocupar. Se seu objetivo mensal for alcançado, o anual também será. E se seus objetivos anuais forem sempre atingidos, a sua meta de vida também será.

Ao examinar a verdade matemática irrefutável desse sistema, um estranho sentimento toma conta de nós. Percebemos que todos os quatro círculos são totalmente dependentes do sucesso de um círculo apenas: "Meu Dia".

Então temos uma sensação fortalecedora de que acabamos de provar, no papel, que o nosso dia e a nossa vida são a mesma coisa. Não há outro futuro senão aquele que você está criando hoje. Seu futuro não está solto em algum lugar no espaço.

Lembre-se de que você só precisa fazer os cálculos na primeira vez que determina os números de cada círculo. Depois disso o exercício consumirá apenas quatro minutos do seu dia. Muitas vezes, nos meus seminários, os participantes alegam que são ocupados demais para essa atividade de estabelecer objetivos. Eles têm muito a fazer! Gosto de responder com as palavras de Henry Ford, que disse uma vez: "Se você não pensar no futuro, não terá um."

No livro *A força mágica da vontade*, Claude Bristol menciona um velho hábito que pode ter causado um impacto bem maior na formação de seu universo do que ele imaginava. Ele disse que sempre que estava ao telefone, ou apenas sentado pensando, ele tinha à mão papel e caneta para ficar rabiscando. Costumava fazer rabiscos na forma de cifrões assim: $$$$$$.

Mais tarde, quando Bristol começou a estudar a mente, o poder de sugestão e a arte da visualização mental, ele concluiu que seu hábito de toda a vida desenhando cifrões teve um impacto enorme em programar sua mente para sempre aproveitar oportunidades e fazer bons negócios em termos financeiros. A fortuna que adquiriu é prova de que devemos levar as observações dele a sério.

68. A competição nos ajuda a crescer

Dizem que o lema do pai de John F. Kennedy era: “Não dê um ataque, dê o troco.” Acredito que possamos pensar um pouco diferente e ir além do espírito de vingança: não dê o troco – dê o melhor de si.

Quando Michael Jordan estava no segundo ano do ensino médio, ele foi cortado do time de basquete da escola. O técnico lhe disse que ele não era bom o bastante para jogar naquele nível. Foi uma decepção avassaladora para um rapaz que sonhava em participar do time, porém ele não usou esse incidente nem para dar um ataque nem para dar o troco, mas para dar o melhor de si.

Todos já vivemos momentos assim, em que alguém nos diz que não somos bons o suficiente, que não acredita em nós. A reação mais comum é raiva e ressentimento. Mas há uma forma melhor de lidar com essa situação, que é criativa em vez de reativa. Pergunte a si mesmo “Como posso usar isso?” e transforme a raiva em energia otimista. Desse modo, você poderá se desenvolver além das expectativas negativas dos outros.

Johnny Bench, astro do beisebol americano que jogou entre 1967 e 1983, passou por isso. “No segundo ano do ensino fundamental, perguntaram o que eu gostaria de ser quando crescer. Eu disse que queria ser jogador de beisebol e riram de mim. No oitavo ano, perguntaram a mesma coisa e mais uma vez todos fizeram pouco da minha resposta. Mas três anos depois, quando eu estava jogando pela escola no ensino médio, ninguém mais duvidava de mim.”

De uns tempos para cá, parece que não valorizamos mais heróis e realizações individuais como antigamente. "Competição" se tornou uma palavra feia. Mas a competição, quando enfrentada com entusiasmo, pode ser a experiência mais motivadora do mundo.

Acredito que o que algumas pessoas temem na ideia de competição é a possibilidade de se tornarem obcecadas em obter sucesso em detrimento de alguém; medo de ter muito prazer em derrotar e portanto "ser melhor" que outra pessoa. Em conversas com os professores dos meus filhos, disseram-me que a escola aos poucos retirou notas e premiações de algumas atividades, "para que os alunos não sentissem a necessidade de se compararem uns com os outros". Os educadores estavam orgulhosos de terem amolecido seus programas educacionais, diminuindo o estresse e a competição. Mas eles não amoleceram o programa, e sim as crianças.

Para encontrar motivação e descobrir o que temos de melhor, não há nada mais eficiente que a competição. Ela apresenta a valiosa lição de que, por mais que você seja bom, sempre haverá alguém melhor. Competir ensina que, ao tentar vencer alguém, você busca alcançar algo mais dentro de si mesmo.

Um bom concorrente vai ajudá-lo a crescer. Ele irá estimulá-lo a ir além de sua capacidade atual. Se quer dominar um esporte, por exemplo, pratique com alguém melhor que você. Quando deixar de levar a competição a sério demais e de se sentir ofendido, a disputa em si lhe dará energia.

Perder ensina as crianças a *crescer* diante de uma derrota. Ensina também que perder não é o mesmo que morrer ou não ter valor nenhum. É apenas o outro lado de vencer. Se ensinarmos as crianças a temerem a competição por causa da possibilidade da derrota, estaremos na verdade *diminuindo* a autoestima delas.

Busque sempre competir. Mas faça isso no espírito da diversão, sabendo que superar alguém é menos importante que superar a si mesmo.

69. Diminua o volume da sua mãe

O psicólogo M. Scott Peck observou: "Para uma criança, seus pais representam o mundo. Ela acha que a maneira como os pais agem é a correta." Nos estudos de otimismo e pessimismo do Dr. Martin Seligman, ele descobriu a mesma coisa: aprendemos a explicar o mundo a nós mesmos a partir dos nossos pais – e mais especificamente, de nossas mães.

Isso nos mostra que crianças pequenas escutam o que a pessoa que passa mais tempo tomando conta delas (geralmente a mãe) diz sobre as razões de tudo, e tendem a adotar esse mesmo estilo. Se a criança tem uma mãe otimista, tudo bem, mas pode ser um desastre para ela se a mãe for pessimista."

Felizmente, os estudos de Seligman concluem que o desastre pode ser apenas temporário – o otimismo pode ser aprendido em qualquer idade.

Saiba que, se você se julga um pessimista, não é nada motivador ficar culpando sua mãe por isso. O melhor modo de mudar isso é por meio da criação de si mesmo: produzir uma voz na sua cabeça que seja tão confiante e forte a ponto de abafar a voz de sua mãe.

Por mais que você queira eliminar a influência contínua de um adulto pessimista que fez parte da sua infância, lembre-se de que culpar outra pessoa nunca vai motivá-lo, porque isso reforçaria a crença de que sua vida está sendo moldada por outras pessoas. Ame sua mãe como ela é (afinal ela também aprendeu aquele pessimismo com alguém) – e mude a si mesmo.

70. Vire de frente para o sol

“Quando você está de frente para o sol, as sombras sempre caem atrás de você”, escreveu Helen Keller. Esta foi a forma poética como a ativista recomendou o pensamento otimista. O que você olha e encara se torna maior na sua vida. O que ignora fica para trás. Mas se você se virar e olhar apenas para as sombras, elas *se tornarão* a sua vida.

Quando eu era mais novo, lembro de ouvir outras crianças contarem uma piada sobre Helen Keller. “Conhece a boneca da Helen Keller?”, elas perguntavam. “Você dá corda e ela esbarra nas coisas.” Já pensei muito sobre essa piada, tentando entender por que uma piada sobre uma pessoa cega e surda seria engraçada. Acho que a resposta está em nosso desconforto em relação às pessoas que conseguem superar grandes infortúnios. (Talvez rimos de nervoso porque não somos capazes de superar sequer os pequenos problemas.)

Nos dias de hoje, parece que está na moda se considerar vítima. Somos todos vítimas de algum tipo de abuso emocional, social, racial ou de gênero. Gostamos de pegar as dificuldades que enfrentamos e ampliá-las como se fossem terríveis injustiças. Helen Keller não reclamava por ter crescido numa família problemática, ou por ser mulher, ou por não receber dinheiro suficiente do governo para compensar suas deficiências físicas. Ela tinha desafios que a maioria de nós mal pode imaginar, mas se recusava a ficar fascinada por eles e tornar suas deficiências o centro de sua vida. Ela não queria se concentrar nas sombras quando havia tanto sol à disposição.

O autor inglês G. K. Chesterton dizia que os pessimistas não reclamam tanto da vida quando você coloca um revólver na cabeça deles. De repente,

conseguem pensar em um milhão de razões para viver. Essas milhões de razões estão sempre dentro de cada um de nós, esperando para serem lembradas. Nosso pessimismo é geralmente uma fachada falsa erguida para obter a compaixão dos outros.

Em seu livro *Son-rise*, em que se baseou o emocionante filme *Meu filho, meu mundo*, Barry Neil Kaufman conta a história real de como ele e sua esposa foram capazes de ajudar o filho autista a ter uma vida feliz. O casal fez uma escolha consciente de encarar a deficiência como uma grande bênção para eles. Foi apenas uma escolha, assim como se virar para o sol em vez de olhar para as sombras. Mas, como disse Kaufman, "A forma como escolhemos ver o mundo cria o mundo que nós vemos".

71. Viaje para dentro de si

Muitas vezes deixamos que as impressões e as opiniões que recebemos dos outros formem a visão que temos de nós mesmos. "Ah, você acha mesmo que sou bom nisso?", perguntamos, quando um colega nos elogia. Se ele nos convencer de que está sendo sincero, é possível que aceitemos melhorar nossa autoimagem dali em diante.

É ótimo ouvir as avaliações de outras pessoas, especialmente se forem positivas. Todos precisamos disso para viver e nos sentir bem. Mas quando esse é o único parâmetro que temos, corremos o risco de ser bem menos do que poderíamos, porque nossa autoimagem depende do julgamento dos outros. E eles só podem ver aquilo que estamos fazendo no momento, não o que está dentro de nós, esperando para emergir. Como não podem enxergar além da superfície, sempre vão nos subestimar.

Sua jornada deve ser interna. Viaje cada vez mais fundo para dentro de si mesmo para encontrar seu próprio potencial, que está apenas esperando pela motivação certa para ser despertado. A partir daí, mantenha a disciplina necessária para realizá-lo e ninguém mais deixará de reconhecê-lo.

É claro que o feedback positivo e os elogios são um tempero para sua vida, mas é você quem deve preparar a refeição principal, botando a mão na massa. Não olhe para fora de si a fim de *descobrir* quem é – olhe para dentro a fim de *criar* quem você é.

72. Declare guerra

Anthony Burgess tinha 40 anos quando descobriu um tumor cerebral que iria matá-lo dentro de 12 meses. Estava completamente falido na época e não possuía nada para deixar de herança para sua esposa, Lynne. Burgess ainda não podia ser considerado um romancista profissional, mas sempre soube que tinha potencial para isso. Então, com o objetivo principal de deixar o rendimento dos direitos autorais para a mulher, ele colocou o papel na máquina de escrever e começou a criar. Não tinha certeza sequer de que seria publicado, mas não conseguia pensar no que mais poderia fazer.

Assim, em janeiro de 1960, começou a escrever intensamente. Concluiu cinco romances e escreveu a metade de um sexto antes que o ano terminasse.

Mas Burgess não morreu logo depois, como era previsto. Seu câncer entrou em remissão e acabou desaparecendo completamente. Em sua longa e gratificante vida como escritor – ele é mais conhecido por *Laranja mecânica* –, ele escreveu mais de 70 livros. Sem a sentença de morte do câncer, porém, talvez jamais houvesse produzido um título sequer.

Muitos de nós somos como Anthony Burgess: escondemos a grandeza dentro de nós, esperando que alguma emergência externa a puxe para fora. Acredito que seja por isso que meu pai e muitas pessoas de sua geração falavam com tanta nostalgia dos tempos da Segunda Guerra Mundial. Naquela época, eles viviam num estado de emergência que exigia que as pessoas dessem o melhor de si mesmas.

Se não há uma crise para inspirar nossos melhores esforços, temos a tendência de criar uma vida baseada no conforto. Tentamos planejar formas

cada vez mais fáceis de viver, para que não sejamos surpreendidos ou desafiados por nada. As pessoas que desenvolvem o hábito da automotivação podem reverter esse processo e obter um senso de vitalidade maravilhoso. Os atletas costumam fazer isso.

Há alguns anos, um repórter perguntou ao astro de basquete Kobe Bryant:

– Como você está se sentindo para o jogo de logo mais com os Trail Blazers?

– Vai ser uma guerra – respondeu ele, com um brilho nos olhos.

Não precisamos esperar que algo trágico ou perigoso venha nos despertar. Podemos obter a mesma vitalidade desafiando a nós mesmos. Um exercício ótimo para a automotivação é perguntar a si próprio o que você faria se estivesse na mesma situação inicial de Burgess. “Se eu tivesse apenas um ano para viver, o que faria de diferente?”

73. Grandes mudanças são feitas aos poucos

Muitos anos atrás, quando comecei a planejar uma mudança de vida, passei por um período emocional instável. Ficava empolgadíssimo com a ideia do que eu poderia vir a ser e tentava mudar a mim mesmo da noite para o dia. Então meus velhos hábitos me traziam de volta ao que eu costumava ser, o que me deixava desanimado e deprimido durante semanas, achando que não tinha as qualidades necessárias para me transformar. À medida que as semanas foram passando, finalmente cheguei à conclusão de que as maiores realizações são quase sempre construídas ao longo de muito tempo, e que portanto a criação de uma pessoa melhor também poderia acontecer aos poucos. Comecei a entender o valor das pequenas mudanças aqui e ali, que foram me levando em direção ao indivíduo que eu queria me tornar.

Quando decidi ser mais saudável e melhorar meus hábitos alimentares, introduzia uma salada aqui, um pedaço de fruta ali, e levava esse processo de criação bem devagar. Hoje quase não como carne vermelha, mas isso não aconteceu de repente. (Todas as vezes que tentei algo abrupto, meu estômago, que costumava mandar na minha mente, derrubava essa decisão assim que eu sentia o cheiro do churrasco do vizinho.)

Seguindo o exemplo do psicoterapeuta Nathaniel Branden, que usa exercícios de completar frases em sua terapia, eu gostaria de propor um desafio a você. Pense bem e complete o seguinte: “Se eu trouxesse 5% a mais de senso de propósito para minha vida hoje…” Parece uma quantidade

ínfima de mudança, mas, se você desse 5% a mais de sentido a sua vida a cada dia, imagine o que alcançaria em apenas um mês?

Grandes realizações podem ser conquistadas quando nos concentramos em apenas uma pequena ação de cada vez. No livro *Palavra por palavra*, a escritora Anne Lamott recorda um episódio de sua infância que a marcou bastante e sempre a ajuda a enxergar as coisas a partir de uma nova perspectiva:

> *Há cerca de 30 anos, meu irmão mais velho, na época com 10 anos, estava tentando escrever um trabalho sobre pássaros. Ele tivera três meses de prazo, mas deixara para a última hora e o trabalho precisava ser entregue no dia seguinte. Estava quase chorando sentado à mesa da cozinha, cercado por folhas de papel, lápis e livros sobre pássaros, paralisado pela enormidade da tarefa à sua frente. Então meu pai se sentou ao lado dele, pôs o braço em volta de seu ombro e disse: "Um pássaro de cada vez, meu filho. Escreva sobre um pássaro de cada vez."*

Quando ficamos estagnados, não é porque não fizemos uma mudança grande o suficiente, mas porque não fizemos nada hoje que nos impulsionasse em direção à mudança, não escrevemos sobre nenhum pássaro.

Se você vê a si mesmo como uma obra de arte em andamento, aceite que algo dessa magnitude leva muito tempo para ficar pronto e valorize as pequenas mudanças. Empolgue-se com cada ação mínima que fez hoje e que o aproximou de seu objetivo. Se quer um corpo mais em forma e subiu de escada em vez de usar o elevador, comemore. Você está no caminho certo para a transformação pessoal.

74. Faça algo malfeito

Às vezes, não fazemos certas coisas porque não temos certeza de que iremos fazê-las bem. Achamos que não estamos com vontade ou energia suficiente para cumprir aquela tarefa, então adiamos, ou esperamos até que a inspiração venha a nós.

O exemplo mais conhecido desse fenômeno é o que os escritores chamam de "bloqueio criativo". Uma barreira mental parece se erguer, impedindo o escritor de continuar a escrever sua obra. Às vezes, é tão grave que muitos procuram um psicólogo para ajudá-los.

O "bloqueio" (ou falta de automotivação) ocorre não porque o escritor não consegue escrever, mas porque ele pensa que não pode escrever *bem*. Ou seja, ele acha que não tem energia ou inspiração para escrever algo que seja bom o suficiente. Então, a voz pessimista dentro de si o desencoraja, o faz duvidar da própria capacidade. Isso acontece com muitos de nós, mesmo com algo tão insignificante quanto um e-mail ou um relatório.

Mas o escritor não precisa de terapia para resolver isso. Basta compreender como a mente humana funciona no momento do "bloqueio". A cura para o bloqueio criativo – e também o caminho para a automotivação – é simples: ir adiante e *escrever mal*.

A escritora Anne Lamott tem um capítulo em seu maravilhoso livro *Palavra por palavra* chamado "Primeiros esboços ruins". A chave para escrever, ela afirma, é apenas começar a produzir qualquer coisa – pode ser o pior texto que você já escreveu, mas não importa. "Quase toda boa escrita começa com primeiros esboços ruins", diz Anne. "Você precisa iniciar de alguma maneira. Comece pondo alguma coisa – qualquer coisa – no papel."

Com o mero ato de digitar um texto, você enfraquece a voz pessimista que tenta convencê-lo a não tentar. De repente, está escrevendo. Uma vez que entra em ação, fica mais fácil obter mais energia e qualidade para o seu trabalho.

Um exemplo pessoal de como acabamos desistindo de algo pelo receio de não fazê-lo com perfeição é quando penso em correr para me exercitar. Por julgar que não estou em grande forma, a voz diz "Hoje não". Mas a cura para isso é sair para correr de qualquer jeito. "Não estou com vontade de correr agora, então vou dar um trote bem devagar, de um jeito bem preguiçoso que não vai me levar a nada, mas pelo menos terei cumprido a tarefa." No entanto, assim que começo a correr, algo sempre acontece que muda o que eu estava sentindo antes. No final, percebo que a corrida foi ótima e me fez muito bem.

Nos meus seminários de motivação pessoal, costumo passar o seguinte dever de casa: cada participante deve escrever suas principais metas para o próximo ano. Peço que preencham menos da metade de uma página. Não é uma tarefa difícil para pessoas que estão dispostas a se divertir enquanto colocam no papel a primeira coisa que lhes vem à mente. Mas você iria se surpreender com a quantidade de gente que se angustia, tentando escrever exatamente as metas "certas", como se tivesse que se comprometer para sempre com aquilo. Alguns simplesmente não conseguem fazer o exercício. Para estimulá-los a completar a tarefa, eu digo: "Coloque qualquer coisa no papel. Invente. Nem precisa ser verdade. Nem precisam ser as suas metas, apenas escreva, para que possa entender o trabalho que vamos realizar em seguida." O objetivo é somente realizar o exercício.

De muitas maneiras, somos todos escritores. Nossos livros são as nossas vidas. E muitos de nós sofrem de uma forma trágica de bloqueio criativo que nos leva a não escrever mais nada. É uma tragédia mesmo, porque no fundo todos somos muito criativos. Poderíamos escrever uma vida maravilhosa. Só que temos tanto medo de escrever mal que acabamos não preenchendo sequer uma linha.

Não deixe que isso aconteça com você. Se não está motivado para fazer algo que sabe que precisa fazer, resolva fazer mal e porcamente. Permita-se

rir de si mesmo. Seja péssimo naquilo que está fazendo. Depois surpreenda-se com o que vai acontecer assim que iniciar o processo.

75. Aprenda a engenharia da visualização

Alguns anos atrás, tive o prazer de trabalhar com o palestrante motivacional Dennis Deaton e aprender com ele seus princípios de engenharia da visualização – a prática de engendrar a realidade a partir de seus sonhos fazendo uso ativo de imagens mentais. Eu costumava mencionar esses conceitos quando dava minhas palestras gratuitas uma vez por semana. Nessas ocasiões, tinha sempre ao meu lado minha filha Margery. Ela ajudava a distribuir os materiais do seminário e, quando a palestra começava, sentava-se em algum lugar da plateia, abria sua pasta com os papéis e participava. Margery tinha 10 anos, então eu não fazia ideia de quanto ela estava absorvendo da minha fala.

Até que numa tarde de fim de semana, na área de lazer do nosso condomínio, eu relaxava numa espreguiçadeira enquanto Margie e sua amiguinha Michelle brincavam à beira da piscina. Havia muita gente por ali naquele dia, mas mesmo assim eu podia ouvir a conversa das duas perto da parte mais funda.

– Eu não consigo – disse Michelle.

– Claro que consegue – retrucou Margie. – Só precisa acreditar nisso.

– Tenho medo de mergulhar. Nunca mergulhei na vida.

– Michelle, quer tentar do meu jeito? – sugeriu minha filha.

– Não sei... – hesitou a amiga. – Tá bom, qual é o seu jeito?

– Feche os olhos e se imagine num trampolim. Você consegue se ver de pé, prestes a saltar?

– Consigo.

– Ótimo! Agora quero que tenha uma imagem com ainda mais detalhes. Que tipo de maiô você está usando? Pode visualizar?

– É vermelho, branco e azul – respondeu Michelle, ainda de olhos fechados.

– Legal. Agora imagine que está saltando do trampolim em câmera lenta, como num sonho. Consegue ver isso?

– Consigo, sim.

– Excelente! – gritou Margie. – Você já pode mergulhar. Porque se consegue sonhar com isso, consegue fazer! Vamos lá!

Michelle foi andando devagar atrás de Margie até a parte mais funda da piscina. Eu as seguia com o olhar, por cima do meu livro, disfarçadamente. Estava impressionado. Não tinha ideia do que iria acontecer em seguida, mas notei que várias pessoas ali perto também observavam as meninas.

Michelle andou até a beirinha e parecia bastante assustada. Ela olhou para Margery, que disse:

– Michelle, quero que diga para si mesma, bem baixinho "Se eu posso sonhar com isso, eu posso fazer", e depois quero ver você mergulhar.

A amiguinha continuou repetindo a frase para si mesma até que, de repente, surpreendendo até a si própria, ela saltou – um mergulho quase perfeito na parte funda da piscina, praticamente sem espirrar água.

Margery pulava de alegria, aplaudindo, quando Michelle saiu da água, sorrindo de orelha a orelha enquanto se preparava para saltar mais uma vez.

Será que esse sistema é mesmo tão simples?, pensei comigo mesmo.

O princípio é o seguinte: você não fará nada que não conseguir se imaginar fazendo. Quando tornar esse processo de visualização consciente e deliberado, começará a criar a pessoa que gostaria de ser.

76. Torne as coisas mais leves

Luz do sol e sorrisos são a indicação certa para muitos medos e preocupações. Grandes dificuldades podem ser resolvidas facilmente quando arrancadas da escuridão em que se encontram. E há muitas formas de fazer isso.

Pense num problema terrível. Agora faça o seguinte: fale dele com alguém, desenhe algo sobre ele, liste fatos relevantes, conte a si mesmo piadas sobre o problema, cante sobre ele e, por fim, crie uma dança que o expresse bem.

Se fizer tudo isso, seu problema vai parecer muito mais engraçado e menos assustador do que antes. É impossível gargalhar e ter medo ao mesmo tempo.

Seu nível de motivação sempre será elevado se você for capaz de notar certa graça nos desafios. Então, quando estiver numa situação difícil, tente ver as coisas de maneira mais leve. Pense em algumas soluções engraçadas. O riso destruirá tudo que estiver limitando seu pensamento. Quando você ri, está se abrindo para as melhores coisas da vida.

77. Sirva e enriqueça

Aumentar a própria riqueza é uma boa forma de motivação.

A maioria das pessoas sente vergonha só de pensar assim. Não querem ser consideradas egoístas ou ambiciosas demais. Muitas têm a noção equivocada de que para ganhar dinheiro é preciso tirá-lo de outra pessoa. Ou temem dar a impressão de que são obcecadas por isso.

Mas sabe quem é realmente obcecado por dinheiro? As pessoas que não têm nenhum. Elas pensam nesse assunto o dia inteiro. Está nas conversas da família, na mente delas na hora de dormir e se torna uma parte destrutiva dos relacionamentos. A melhor forma de não ser obcecado por dinheiro é ter um bom plano para chegar à independência financeira.

O caminho para a riqueza sempre passa pelos seus contatos profissionais. Quanto mais você servir nesses relacionamentos, mais produtivos eles serão, e mais dinheiro você vai ganhar.

"O dinheiro é uma energia vital que trocamos e usamos como resultado dos serviços que prestamos ao universo", escreveu Deepak Chopra em *Criando prosperidade*. Quando você compreende que o dinheiro flui a partir do serviço, tem a oportunidade de entender algo ainda mais valioso: quantias inesperadamente altas de dinheiro vêm de níveis inesperadamente altos de serviço.

Uma forma de servir as pessoas em sua vida é perguntar a si mesmo: "O que elas esperam?" Quando isso ficar claro, a próxima questão será: "O que posso fazer que elas não estão esperando?" É sempre o serviço inesperado que gera mais comentários e agradecimentos. E quanto mais falam de você, mais seu valor aumenta em sua área profissional. Como o grande estudioso

da prosperidade Napoleon Hill enfatizou muitas vezes, o hábito de ir além do que lhe exigem atrai grande riqueza. É sempre uma estratégia inteligente no trabalho fazer mais do que lhe pagam para fazer.

É quase impossível manter um alto nível de motivação quando se está preocupado com dinheiro. Não se envergonhe de passar muito tempo analisando sua situação e planejando seu futuro financeiro. Pensar sobre dinheiro com antecedência o libera de ter que estar sempre pensando nisso depois.

Permita-se associar o próprio bem-estar financeiro com uma capacidade maior de ajudar os outros. Se eu estiver vivendo na pobreza, como vou poder dar amor e atenção suficiente aos meus filhos e me doar ao próximo? Como posso ser útil se, por pura falta de planejamento criativo, estou sempre preocupado com minhas dívidas? "A pobreza não é uma desgraça", disse Napoleon Hill. "Mas certamente não é algo que se recomende."

78. Faça listas sobre sua vida

Sempre que tiver um tempinho, pegue caneta e papel e faça listas diversas. Quanto mais itens você colocar no papel, mais capaz será de ditar o próprio futuro. Há um mito equivocado de que listas tornam tudo trivial. Na verdade, elas fazem o contrário: dão vida às coisas.

Um amigo meu fez uma lista de todas as coisas positivas sobre si mesmo de que conseguia se lembrar. Enumerou cada característica e realização de que se orgulhava. Ele mantém a lista em sua pasta de trabalho e a pega para ler quando está desanimado. "Quando vejo aquela listagem enorme e vou lendo item por item, meu estado de espírito muda completamente e me sinto muito mais otimista e confiante", afirma.

Produzir listas de metas e objetivos também é um motivador poderoso. Uma coisa é ir para uma reunião de trabalho tendo em mente o que você pretende falar ou resolver, mas se tiver isso por escrito vai se sentir muito mais forte e preparado. Colocar suas ideias no papel as torna mais reais para o hemisfério direito do seu cérebro.

Se você já tentou fazer compras no supermercado para um grande evento sem ter uma lista, sabe o pesadelo que pode ser. É bem provável que compre o que não precisava e tenha que voltar ao estabelecimento até mais de uma vez para adquirir os itens esquecidos. Com a lista, os itens são facilmente relembrados e parecem ganhar mais importância.

Por que não aplicar o mesmo princípio à sua vida?

Comece listando todas as coisas que gostaria de fazer antes de morrer. Mantenha a lista em um lugar acessível, onde você poderá vê-la e adicionar novos itens sempre que quiser. Depois faça uma relação das pessoas com

quem pretende se manter próximo. Se a amizade é algo tão precioso, por que permitimos que algumas sejam esquecidas? Parece infantil fazer uma lista de amigos, mas você se surpreenderá com quanto esse método vai lhe ajudar a se lembrar de quem é realmente importante na sua vida e motivá-lo a manter contato com essas pessoas.

Quando listamos nossas metas, escrevemos nossa história antes que ela aconteça. O lendário executivo de propaganda David Ogilvy iniciou sua agência de publicidade enumerando os clientes que mais queria: General Foods, Lever Brothers, Bristol Meyers, Campbell Soup e Shell. Na época, essas eram as maiores contas publicitárias do mundo, e ele ainda não tinha nenhuma delas. Mas de certa forma ele as tinha, pois estavam em sua lista. "Levou algum tempo, mas acabei conquistando todas essas contas no momento certo", disse Ogilvy.

Frequentemente, as pessoas procuram motivação naquilo que os outros escrevem. Se você se tornar um bom fazedor de listas, vai aprender a motivar a si mesmo a partir do que *você* mesmo escreve.

79. Estabeleça um objetivo específico e poderoso

A maioria das pessoas se surpreende ao descobrir que a razão pela qual não conseguem o que querem na vida é porque estão definindo objetivos pequenos demais. E vagos demais. E, portanto, sem poder algum.

Seus objetivos jamais serão alcançados se não conseguirem atiçar sua imaginação. O que a desperta de fato é estabelecer um objetivo poderoso grande e específico.

Um objetivo poderoso é aquele que, antes mesmo de ser atingido, é palpável e tem vida própria. Ele fornece energia motivacional e lhe dá mais ânimo para levantar da cama todos os dias. Você pode sentir seu gosto, seu cheiro, seu toque, e visualizá-lo em sua mente. Você adora escrever sobre ele porque, a cada vez que o faz, sente mais clareza sobre seus propósitos.

Meu ex-sócio Dennis Deaton sempre ensinou o poder transformador dos objetivos grandiosos. Ele sugere a todos que criem um filme mental a que possam assistir tantas vezes quanto quiserem. No seu filme, você é o protagonista e vive os resultados de ter atingido aquele objetivo específico.

Walt Disney nos deixou um grande legado, mas acredito que sua maior contribuição tenha sido resumir o trabalho de sua vida nestas palavras: “Se você pode sonhar com alguma coisa, pode realizá-la.”

Um objetivo poderoso é um sonho com um prazo para ser realizado. O prazo em si o motiva. Pessoas que determinam metas poderosas para si ganham mais sentido em sua vida. Elas sabem para onde estão indo. Quer saber se você tem um objetivo poderoso o bastante? Basta observar o efeito

que ele tem sobre você. O que importa não é o que este objetivo é, mas o que este objetivo *faz*.

80. Mude primeiro a si mesmo

Não tente mudar os outros. Não funciona. Você vai desperdiçar sua vida tentando. Muitos de nós perdemos um tempo enorme tentando mudar as pessoas com quem convivemos. No fundo, nossa intenção é fazer com que se tornem mais bem-equipados para nos fazerem felizes.

É comum cairmos nesse erro em relação aos nossos filhos. Temos muitas e longas conversas com eles sobre como achamos que devem ser. Mas os filhos não aprendem com o que falamos. Aprendem com o que fazemos.

Os participantes de meus seminários de automotivação em algum ponto sentem que concordam completamente com os princípios e ideias apresentados. Depois, começam a pensar nas pessoas que não adotam esses conceitos na vida. Quando chega o momento das perguntas e respostas, suas questões sempre se referem a esses *outros, pobres coitados*. Como podemos mudá-los? Aí eu cito Gandhi: "Seja você a mudança que quer ver nos outros."

Gandhi tinha uma percepção especial sobre a futilidade de tentar mudar as outras pessoas. Mesmo assim, ele deve ter sido responsável por mais mudanças de comportamento do que qualquer outro ser humano de nossa era.

Ao ser aquilo que quer que os outros sejam, você lidera ao se tornar uma influência para eles. Na verdade, ninguém quer ser ensinado por meio de lições de moral e conselhos. Todos preferimos ser guiados por meio de exemplos que nos inspirem.

Gerentes de vendas muitas vezes me perguntam como podem fazer com que determinado vendedor de sua equipe seja mais automotivado. Digo ao

gerente que ele mesmo deve *ser* o vendedor que gostaria de ver. Sugiro que chame seu funcionário para alguma reunião importante com um cliente, para que ele possa observar o chefe em ação. Não lhe diga como deve fazer isso; inspire-o a fazê-lo.

O que você *diz* para outras pessoas fazerem quase sempre entra por um ouvido e sai pelo outro. Mas o que você *faz* e quem você é elas nunca esquecem.

81. Domine a sua vida

Certa vez, o grande empresário de concessionárias de automóveis Henry Brown me contou uma história sobre seu filho, que era atleta de luta greco-romana na escola. O adolescente não estava obtendo grandes resultados naquele ano e, quando o pai conversou com ele, entendeu o porquê. O rapaz estava entrando em cada luta muito bem preparado para contra-atacar todos os movimentos do oponente. No entanto, por mais que fosse bom nisso, ainda era apenas uma forma de reagir, enquanto o oponente ditava o ritmo da luta. Por fim, Henry sugeriu ao filho que tentasse entrar no próximo combate com seu próprio plano de ataque – uma série de golpes que ele iria iniciar, independentemente do que o oponente resolvesse fazer. O rapaz concordou e os resultados foram impressionantes. Ele começou a vencer uma luta atrás da outra, dominando todos os oponentes.

O objetivo do jovem lutador sempre fora vencer. Ele não tinha problema em estabelecer metas. Mas o que faltava era um plano de ação. Nos esportes, assim como na vida, ter objetivos nem sempre é suficiente. Como diz Nathaniel Branden, "Ter um objetivo sem um plano de ação é apenas sonhar acordado".

Henry Brown não deu aquele conselho a seu filho só porque era uma boa teoria. Sua concessionária foi a mais lucrativa do país diversas vezes porque ele próprio se dedica a planejar o desempenho da empresa. Todo ano pede a seu gerente geral que me envie um vídeo apresentando o plano estratégico da concessionária para o ano seguinte. Isso inclui uma projeção da receita de todos os departamentos, contando até os centavos. Ao traçar audaciosamente um curso tão específico, Brown faz com que o mercado

responda a ele. Uma vez, quando lhe perguntei como a concessionária sobreviveu ao período de baixas vendas no setor, ele disse: “Nós decidimos não participar dessa recessão.”

Antes de qualquer aventura, passe um bom tempo planejando. Crie seu próprio plano de ataque. Não se limite a reagir. Deixe que a vida responda a você e às suas ações. Se o primeiro movimento for sempre o seu, você vai se surpreender com a facilidade que terá para dominar sua vida.

82. Aceite um não como pergunta

Não aceite um *não* como resposta. Aceite-o como uma pergunta. Faça a palavra *não* significar esta indagação: “Será que você não pode ser mais criativo do que isso?”

Nos meus seminários, trabalho com muita gente da área de vendas e um dos tópicos de discussão mais requisitados é a rejeição do cliente em telefonemas não solicitados. Um problema que os vendedores – e todo tipo de pessoa – enfrentam é lidar com o sentido que costumam dar ao *não* que recebem. Muitos o encaram como uma rejeição pessoal absoluta, final e devastadora. Mas o *não* pode ter o significado que você quiser.

Depois que me formei na faculdade, não tive muitas ofertas de emprego. Então decidi tentar trabalhar como jornalista esportivo no jornal *Tucson Citizen*. Eu havia passado quatro anos no Exército e não escrevia nada sobre esportes desde a época do jornal da escola.

Quando me candidatei àquela vaga, disseram-me que meu maior problema era nunca ter escrito profissionalmente sobre esportes. Era aquela típica situação enfrentada pelos novatos: a empresa não o contrata por falta de experiência – mas como ganhar experiência se ninguém o contrata?

Meu primeiro impulso foi aceitar o *não* deles como resposta final. Mas acabei decidindo que aquele *não* significava: “Você não pode ser mais criativo que isso?” Então fui para casa pensar em qual seria meu próximo passo. A razão pela qual eles não queriam me contratar era minha falta de experiência. Quando lhes perguntei por que aquilo era importante, eles sorriram e responderam: “Não podemos ter certeza de que você escreve bem sobre esportes. O diploma de bacharel em letras não garante isso.”

De repente a ficha caiu. O problema deles na verdade não era minha falta de experiência – era a *falta de conhecimento deles*. Não sabiam se eu escrevia bem. Então minha missão tornou-se resolver esse problema para eles. Comecei a escrever cartas para o jornal. Eu sabia que estavam entrevistando outros quatro candidatos para aquela vaga e que tomariam uma decisão dentro de um mês. Todo dia eu enviava uma carta para o editor de esportes, o jornalista premiado Regis McAuley.

Minhas cartas eram longas e cheias de conteúdo. Eu as redigia da forma mais criativa e inteligente possível, comentando o noticiário esportivo do dia e insistindo que eu seria a contribuição perfeita para a redação do jornal. Após um mês, o Sr. McAuley me ligou dizendo que eles haviam afunilado o processo seletivo para dois candidatos, sendo que eu era um deles. Perguntou se eu poderia ir lá de novo para uma segunda entrevista. Fiquei tão feliz que quase engoli o telefone.

Quando minha entrevista estava quase terminando, McAuley tinha uma última pergunta: "Deixe-me perguntar uma coisa, Steve. Se a gente contratar você, promete parar de escrever aquelas cartas intermináveis?"

Respondi que pararia sim, ao que ele riu e falou: "Então está contratado. Pode começar segunda-feira."

Mais tarde, McAuley me contou que as cartas ajudaram na minha contratação. "Em primeiro lugar, mostraram que você escrevia bem", ele disse. "Em segundo, provaram que você queria trabalhar aqui mais do que todos os outros candidatos."

Quando você solicita algo em sua vida profissional e isso lhe é negado, imagine que o não que ouviu é na verdade uma pergunta: "Você não pode ser mais criativo do que isso?" Nunca aceite um não literalmente. Faça a rejeição motivá-lo a explorar mais a sua criatividade.

83. Dê sentido à sua vida

A energia é gerada quando se tem um objetivo. Por isso há uma diferença tão grande entre as pessoas que estabelecem e atingem objetivos o dia todo e aquelas que apenas fazem qualquer coisa que lhes apresentem ou que tenham vontade de fazer na hora. Para umas, há sentido no que fazem. Para outras, há tédio e confusão, os dois maiores ladrões de energia. Saber o que você vai fazer – e por que – lhe dá energia para se automotivar. Não ter um objetivo para o que você faz mina totalmente a sua motivação.

Todos já ouvimos a história de uma mãe que, ao ver o filho numa situação de perigo, foi capaz de levantar algo imensamente pesado, como um carro, para salvá-lo. Ao pedirem que ela tentasse repetir o feito em outra ocasião, claro que ela não conseguiu.

A crise cria um propósito, que por sua vez gera energia instantânea. Quando o propósito é grandioso, nossa força e nossa energia também são.

Muita gente diz não saber qual é o sentido da própria vida, e pode acabar esperando para sempre que alguém lhes diga como e para o que viver.

O grande propósito da sua vida está dentro de você, não deve ser procurado do lado de fora. As pessoas conscientes de seu propósito sabem ir bem fundo dentro da própria alma e conversar consigo mesmas sobre por que elas existem e o que querem fazer com a dádiva da vida.

Nosso propósito pode ser construído, fortalecido e se tornar mais inspirador a cada dia. Somos totalmente responsáveis por dar sentido às nossas vidas. Podemos mergulhar em nossa alma e criá-lo, ou não. A

quantidade de energia em nossas vidas depende de quanto sentido estivermos dispostos a criar.

84. Faça um jejum de notícias

Ouvi o termo “jejum de notícias” pela primeira vez do Dr. Andrew Weil, que escreve sobre medicina natural e cura espontânea. Weil recomenda fazer uma abstinência de noticiários porque acredita ter um efeito terapêutico para o ser humano. Para ele, é uma questão genuína de saúde.

Minha própria recomendação para essa privação tem a ver com a psicologia da automotivação. Se você passar alguns períodos sem ouvir, ver ou ler notícias, vai perceber um aumento no seu otimismo. Vai se sentir com mais energia. “Mas eu não deveria estar sempre bem-informado?”, as pessoas me perguntam. “Não é meu dever de cidadão me atualizar sobre o que está acontecendo na comunidade?”

Atualmente, o objetivo principal dos noticiários não é informar, mas estimular nossas emoções de toda forma possível. Toda noite veremos sofrimento humano, injustiças, violência. Somos programados com essas informações repulsivas e assustadoras o tempo todo, e com isso nos tornamos menos motivados e mais pessimistas.

Um jejum de notícias é uma cura restauradora para esse problema. Você pode fazer isso um dia por semana, para começar, e depois voltar a assistir aos programas sensacionalistas no dia seguinte se fizer questão. Assim que começar a jejuar, perceberá o seu estado de espírito bem mais leve e animado.

Há muitas outras maneiras de se manter atualizado. A internet tem sites maravilhosos, com bons textos de análise crítica. De fato, é melhor estar bem-informado intelectualmente do que emocionalmente. Há sites de revistas semanais e mensais, além de periódicos on-line, fazendo um ótimo

trabalho ao oferecer uma perspectiva abrangente, calma e sensata do que acontece no mundo. Não tenha medo de perder alguma notícia relevante. Você ficará sabendo dos fatos mais importantes, como uma guerra, um desastre natural ou um assassinato, tão rapidamente quanto se estivesse com a TV ligada no noticiário.

Comece a experimentar um jejum de notícias hoje mesmo. Faça por um curto período e depois vá estendendo-o. Se voltar a assistir aos noticiários, já estará consciente do que o programa está querendo fazer com você. Não absorva tudo passivamente, como se o que vê fosse um retrato da vida real. Não é. Eles não vão lhe falar de quantos milhares de aviões pousaram tranquilamente nos aeroportos naquele dia.

85. Substitua preocupação por ação

Não se preocupe. Ou melhor, não se preocupe apenas. Deixe a preocupação se transformar em ação. Na próxima vez em que se preocupar com uma questão, pergunte a si mesmo: "O que posso *fazer* sobre isso agora?" E então faça alguma coisa. Qualquer coisa.

Passei grande parte da minha vida fazendo a pergunta errada quando me preocupava: "Como devo me *sentir* sobre isso?" Finalmente descobri que ficava muito mais feliz quando, em vez disso, partia para a ação. Se estou apreensivo a respeito da conversa que tive com minha esposa na noite passada e de quanto fui injusto com ela, pergunto: "O que posso fazer sobre isso agora mesmo?"

Ao colocar a pergunta no âmbito da ação, várias possibilidades vão me ocorrer: poderia mandar flores para ela; ligar e dizer que estava preocupado com a forma como terminei nossa conversa ontem; deixar um bilhete carinhoso para ela em algum lugar da casa; ou encontrá-la pessoalmente para me desculpar. Todas essas possibilidades são ações, e, quando faço algo a respeito do problema, a preocupação vai embora.

Ouvimos muito a frase "morrendo de preocupação". Só que essa expressão não reflete o que acontece quando ficamos inquietos e apreensivos com um problema. Quando nos preocupamos, não estamos morrendo de preocupação; estamos *vivendo* de preocupação. Nesse estado, só fazemos a dificuldade aumentar.

Há algum tempo inventei um sistema de ação para me ajudar a vencer minha tendência a me preocupar em excesso. Eu listava as cinco coisas que me perturbavam no momento – por exemplo, quatro projetos no trabalho e

algum problema do meu filho no colégio. Então eu decidia dedicar cinco minutos a cada problema, fazendo qualquer coisa em relação a ele. Sabia que estava me comprometendo a uma atividade de 25 minutos no máximo, e isso não parecia ser difícil de encaixar no meu dia.

Em seguida eu tornava isso um jogo. Para me dedicar ao primeiro projeto, a definição de prazo para terminar os materiais para um curso novo, passei cinco minutos escrevendo. Só consegui terminar as primeiras duas páginas, mas já me senti bem melhor. Era um alívio ter começado.

Para o segundo item – uma reunião que eu precisava ter com um cliente para resolver um problema complicado em nosso contrato –, liguei para o escritório dele, marquei a reunião e anotei na agenda. Também me senti melhor depois disso.

Para minha terceira preocupação, uma pilha de cartas que eu precisava responder, levei cinco minutos colocando-as em ordem de prioridade e depois guardando-as dentro de uma pasta, separadas de outros papéis amontoados na minha mesa. Aquilo também me deu satisfação. O quarto item eram providências de viagem que eu precisava tomar. Separei então no máximo cinco minutos para olhar minha agenda e depois deixar uma mensagem de voz pedindo ao meu agente de viagens que me enviasse algumas alternativas de itinerário.

Por fim, quanto ao problema do meu filho, escrevi um bilhete para a professora dele expressando minha preocupação, meu apoio ao esforço que ela fazia para ajudá-lo e minha intenção de marcar uma reunião com ela o mais rápido possível, para que nós três pudéssemos nos sentar juntos e entrar num acordo sobre o que fazer.

Tudo isso levou apenas 25 minutos. E as cinco coisas que mais estavam me preocupando deixaram de me estressar. Eu podia voltar a elas quando quisesse para completar cada tarefa.

Se alguma coisa o preocupa, faça algo a respeito. Não precisa ser aquela providência grande que vai dar conta de todo o problema. Qualquer ação menor serve. Indague a si mesmo: “Tem algo pequeno que eu possa fazer agora?”; então faça. Se, em vez disso, se perguntar “O que eu poderia fazer para me livrar totalmente deste problema?”, jamais entrará em ação.

Agir em relação às preocupações vai libertá-lo para fazer e ponderar outras coisas. Eliminará o medo e a incerteza de sua vida e o colocará de volta no controle, para criar o que realmente quer.

86. Não seja um reclamão

O presidente de uma grande empresa de equipamentos de escritório expôs o seu problema para mim da seguinte maneira: “Como faço os reclamões da minha empresa pararem de reclamar e em vez disso pensarem em soluções?”

Ele continuou, explicando que tinha dois tipos de pessoa trabalhando para ele, os Reclamões e os Pensadores. Os Reclamões eram muitas vezes empregados bastante inteligentes e dedicados, que trabalhavam muito, às vezes até tarde da noite. Mas quando entravam na sala da administração, era quase sempre para reclamar.

“Eles são ótimos para apontar os erros de outros gerentes e me dizer o que está errado com nossos sistemas”, disse o executivo, “mas me esgotam, porque são tão negativos que acabo tentando ajudá-los a se sentir melhor. Depois, fico deprimido.”

Os Pensadores, por sua vez, tinham uma forma diferente de apresentar os problemas ao presidente da empresa. “Os Pensadores já chegam com ideias”, ele prosseguiu. “Eles enxergam os mesmos defeitos que os Reclamões, mas já analisaram quais seriam as soluções possíveis.”

Ou seja, os Pensadores assumem a responsabilidade pela empresa e criam o futuro da companhia com suas ideias e seu raciocínio. Os Reclamões deixaram de pensar. Uma vez que identificam os problemas e justificam sua reação a eles, param por ali.

Os Pensadores fizeram sua reação aos problemas da empresa ir além das emoções e chegar às mentes. E, por terem formulado algumas soluções, a natureza da reunião deles com a administração é criativa. É um

brainstorming. O executivo gosta de se reunir com eles porque sua mente também é estimulada. Ambas as partes saem da sala se sentindo intelectualmente energizadas, e o presidente terá o maior prazer em se reunir outra vez com esses Pensadores em outras oportunidades.

Os Reclamões deixaram sua reação aos problemas ficar apenas no nível emocional. Expressam ressentimento, medo e preocupação. O problema do executivo numa reunião com eles é que ele precisa lidar principalmente com as emoções dos funcionários, então ele mesmo se sente desencorajado ao final.

Quando você se comprometer com a automotivação como forma de viver, entrará no âmbito dos Pensadores. O raciocínio criativo gera motivação. Essa orientação do pensar torna você muito mais valioso para sua empresa e para si próprio.

87. Passe a desfrutar mais

Há uma grande diferença entre ter prazer e desfrutar de alguma coisa. Mihaly Csikszentmihalyi a descreve muito bem em seus vários livros sobre o "fluxo" – o estado psicológico em que entramos quando o tempo desaparece e ficamos completamente imersos naquilo que estamos fazendo.

Existem coisas que fazemos por prazer (sexo, comer, beber e assim por diante) e outras que fazemos para desfrutar. O desfrute é mais profundo. Sempre envolve usar uma habilidade e encarar um desafio. Portanto, velejar, cuidar do jardim, pintar, praticar um esporte, cozinhar ou qualquer outra atividade que envolva ao mesmo tempo o uso de uma habilidade e a superação de um desafio constituem ações de que nós desfrutamos.

As pessoas que compreendem essa diferença evoluem bem mais rápido em direção a uma vida com mais foco e energia.

Há muitas histórias e relatos sobre indivíduos que sentiram imensa alegria ao ganhar na loteria, mas cujas vidas se transformaram num pesadelo depois de adquirir aquele dinheiro que não foi fruto de seus esforços (não precisou de nenhuma habilidade da parte deles, não houve desafio algum). A loteria costuma ser vista como "a resposta" para muitas pessoas, porque elas associam dinheiro ao prazer. Mas a forma mais gratificante de desfrutar do dinheiro está diretamente relacionada ao esforço que se fez para ganhá-lo, o que envolve habilidade e desafio.

Assistir à televisão é uma atividade que se faz por prazer. Por isso que pouca gente consegue se lembrar (ou tirar algum proveito) das 30 horas de TV que assistiram na última semana. É algo que não exige qualquer habilidade e não oferece desafios.

Compare a ressaca de prazer que sentimos depois de ver muita televisão com o que acontece quando passamos a mesma quantidade de tempo nos preparando para dar uma grande festa de Natal em casa para a família e os amigos. Em retrospecto, será muito mais fácil lembrar vividamente os detalhes da preparação para a ceia.

Se você tem a sensação de que se esqueceu de como desfrutar alegremente das coisas simples da vida, permita que o otimismo o inspire. Você pode aumentar sua própria motivação ao se tornar consciente da diferença profunda entre o desfrute e o mero prazer.

88. Continue caminhando

Desde criança tenho um pesadelo recorrente em que começo cada dia com a cara de frente para um colchão. Quanto mais eu pressiono o colchão para baixo ao acordar, maior a concavidade e mais energia a mola acumula. E, assim, mais alto a mola volta a subir e me joga para cima quando me deito de novo no colchão à noite. A altura que eu voo nos sonhos sempre depende de quanto pressionei o colchão para baixo ao acordar; das impressões que deixei; da diferença que fiz.

Um dia, depois de pensar nesse sonho, decidi caminhar. Concluí que era a forma que meu subconsciente escolhera para me dizer algo vital. Algo sobre a diferença que fazia eu me exercitar caminhando. Aumentei o vigor e o tempo das minhas caminhadas para ver o que aconteceria se meus pulmões se tornassem o colchão daquele sonho. Passei a me sentir mais feliz e a aproveitar mais a vida. Tornei-me mais *motivado*.

Quando os gregos disseram que o segredo de uma vida feliz era mente sã num corpo são, eles apontavam para uma verdade poderosa.

Tento me esquivar dessa verdade várias vezes por semana. *Estou muito cansado para me exercitar. Estou sentindo dor. Não dormi o suficiente. Preciso escutar o que meu corpo está dizendo! Estaria deixando de passar um tempo precioso com meus filhos e sendo egoísta se eu saísse para minha longa caminhada.* Mas a melhor alternativa é sempre sair para caminhar. A prática me faz tão bem que passo até a me relacionar melhor com meus filhos, porque caminhar me leva até o fundo da alma.

O interessante na caminhada é combinar opostos: atividade e relaxamento. É justamente esse paradoxo que cria o pensamento com os

dois lados do cérebro. Grandes soluções me aparecem. A verdade se transforma em beleza.

A caminhada funciona muito bem para mim, mas a sua atividade pode ser outra. Dançar, nadar, correr, jogar tênis, praticar boxe ou ginástica aeróbica – em todas elas o resultado é o mesmo. São uma forma de movimentar o corpo e, ao mesmo tempo, oxigenar o espírito.

89. Leia mais livros de mistério

Minha grande amiga e editora Kathy Eimers sempre foi uma leitora voraz de romances de mistério. Mas confesso que, quando a conheci, pensei: *Engraçado, como alguém tão inteligente perde tanto tempo com livros desse gênero?*

Isso me intrigava porque Kathy é uma das pessoas mais cultas que conheço, muito competente em sua carreira de escritora e editora. A forma como ela edita os meus livros é o que lhes dá o brilho especial tão apreciado pelos leitores.

Na minha ignorância, presumia que livros de mistério eram superficiais, nada que desafiasse a mente humana. Mas mudei de opinião. Não só comecei a ler os livros que ela me recomendou (de Agatha Christie e Colin Dexter) como também descobri o que um bom mistério é capaz de fazer pela energia intelectual do ser humano.

Kathy tem uma das mentes mais criativas e cheias de energia para resolver problemas dentre todas as pessoas que já conheci. Constantemente, fico maravilhado com a energia mental e a percepção dela, sempre clara e precisa o dia todo e até tarde da noite. Muitas vezes percebo minha acuidade mental diminuindo ao fim do dia, enquanto a dela se mantém viva e criativa.

A pessoa com o QI mais alto já mensurado – Marilyn Vos Savant – recomenda livros de mistério como exercício para o cérebro. "Não só é divertido como faz bem", ela diz. "Não estou falando de histórias violentas de suspense, ou de investigação policial, mas daqueles mistérios elegantes,

inteligentes e cheios de pistas, resolvidos por meio de conclusões lógicas e não por armas."

Marilyn considera a leitura de livros de mistério algo que estimula a inteligência. "Se você tenta se antecipar ao detetive num livro de Agatha Christie, Josephine Tey ou P. D. James, isso vai aguçar a sua intuição", ela escreve em *Brain Building in Just 12 Weeks*. "Não é à toa que as histórias de Sherlock Holmes, escritas por Arthur Conan Doyle, são admiradas até hoje. Os métodos de Holmes são verdadeiros exercícios para o cérebro."

Quando se pensa em transformação pessoal, a maioria não imagina que pode fortalecer sua própria inteligência. O senso comum diz que QI é algo que vem de nascença e não tem como mudar. Mas Marilyn Vos Savant, cujo QI é 230 – o do adulto médio é 100 –, tem certeza de que o cérebro pode ser rapidamente fortalecido tanto quanto os músculos do corpo.

Por isso, na próxima vez que quiser procurar um cantinho aconchegante para ler um bom livro de mistério, não se sinta culpado ou pouco produtivo. Pelo contrário, poderá ser a atividade mais produtiva que você fará nesse dia.

90. Suba ao plano da mente

Em alguns seminários gosto de desenhar uma escada no quadro, que chamo de "escada do ser". Nos degraus de baixo, escrevo "O Físico"; nos do meio, coloco "O Emocional"; e no topo, "A Mente". Podemos nos mover para cima ou para baixo nessa escada de acordo com a nossa força de vontade, embora a maioria das pessoas não saiba que tem essa opção.

Ao subi-la, passando pelos planos físico e emocional e chegando à sua mente, você tem a oportunidade de ser criativo e de refletir profundamente. Pode enxergar possibilidades. Muitos de nós, no entanto, nunca passam da seção emocional da escada. Quando ficamos emperrados ali, pensamos com os sentimentos em vez de com a mente. Se você me magoou e fico ressentido e com raiva, posso fazer um longo e eloquente discurso sobre tudo que está errado com você e o modo como se comporta. Mas, por estar pensando com meus sentimentos em vez de com a cabeça, destruo algo com meu discurso, em vez de criar uma compreensão. As pessoas fazem isso sem perceber. Deixam suas emoções falar por elas, em vez de darem voz à razão. Então o que você ouve é medo, raiva, tristeza ou outras emoções expressas em palavras.

Imagine essa escada dentro de você e, se em algum momento perceber que está deixando seus sentimentos pensarem e falarem em vez de sua mente, suba os degraus. Você poderá ficar mais criativo e realmente pensar para *depois* falar. Como diz Emmet Fox, autor de livros inspiradores, "O amor é sempre criativo e o medo é sempre destrutivo".

É claro que você deve sentir emoções. Mas, na hora de falar, deixe sua mente guiar a conversa. É ela que o motiva a ter seu melhor desempenho,

não os seus sentimentos.

91. Explore suas fraquezas

Faça uma lista com seus pontos fortes e outra com seus pontos fracos, em folhas de papel separadas. Coloque a lista de pontos fortes em um lugar de fácil acesso, pois essa lista sempre vai lhe fazer bem. Agora, olhe para a lista de fraquezas e estude-as por algum tempo. Pense nelas até que pare de sentir vergonha ou culpa. Deixe que se tornem características interessantes da sua personalidade, em vez de traços negativos. Pergunte a si mesmo como cada uma dessas características poderia ser útil a você. Não é o que normalmente nos perguntamos em relação a nossas fraquezas, mas é justamente o ponto aonde quero chegar.

Quando eu era pequeno, vi na TV um incrível dançarino de sapateado chamado Peg Leg Bates. Bates havia perdido uma perna aos 12 anos – uma circunstância que levaria praticamente qualquer pessoa a desistir do sonho de se tornar um bailarino profissional. Mas para ele a perna amputada não foi uma fraqueza por muito tempo. Com uma placa de sapateado na base de sua prótese de madeira, ele desenvolveu um estilo de dança sincopado sensacional. Obviamente, destacava-se em relação a todos os outros dançarinos em seleções de elenco e em apresentações, e em pouco tempo aquele ponto fraco se tornou seu forte.

Michael Bassoff, um mestre na arte de obter grandes doações para causas, fascinou os profissionais do meio com seu método de transformar funcionários que pareciam fracos em grandes arrecadadores de fundos. Ele também sabe apreciar as aparentes fraquezas das pessoas, pois entende que pode transformá-las em vantagens. Se conhece uma secretária tímida no departamento de arrecadação de fundos na empresa onde está dando

consultoria, ele a intitula “a pessoa da equipe que sabe escutar melhor”. Em breve, os doadores estarão ansiosos por conversar com aquela pessoa, porque ela os ouve com muita atenção e os faz sentir importantes.

Uma das minhas fraquezas desde jovem era a dificuldade de conversar com as pessoas. Não tinha a menor confiança em minha habilidade na comunicação oral, então peguei o hábito de escrever cartas e bilhetes. Depois de certo tempo, adquiri tanta prática que isso se tornou meu ponto forte. Minhas cartas e notas de agradecimento criaram muitos relacionamentos pessoais e profissionais que jamais teriam acontecido se eu tivesse apenas me concentrado na minha timidez como uma fraqueza.

Tenho quatro filhos, e o primeiro nasceu quando eu já tinha 35 anos. Por muito tempo, eu me via como “mais velho que o normal” para ser pai. E me preocupava com isso. Tinha receio de que meu filho ou minhas filhas pudessem sentir vergonha de terem um pai tão velho. Depois, entendi que isso não precisava ser uma fraqueza. Lembrei-me de como eu era aos 25 anos e de como teria sido difícil ser um bom pai com aquela idade. Logo passei a considerar aquela “fraqueza” um grande ponto forte. Então um dia, enquanto assistia ao filme *A pequena sereia* com meus filhos, eu me vi como o pai daquele desenho – vigoroso, forte e sábio, com cabelos brancos esvoaçantes. Era a imagem perfeita. Agora enxergo a minha idade como uma grande vantagem para a paternidade. A única “fraqueza” era a forma como eu encarava aquilo.

Não existe nada em sua lista de fraquezas que não possa se tornar um ponto forte se você refletir bastante sobre isso. O problema é que essas aparentes desvantagens costumam nos envergonhar. Mas a vergonha não é uma reflexão verdadeira. Uma vez que passamos a *pensar* racionalmente sobre nossas fraquezas, elas podem se transformar em trunfos, e muitas possibilidades criativas vão emergir.

92. Tente se transformar no problema

Seja qual for o tipo de problema que você esteja enfrentando, o exercício mais motivador para resolvê-lo é dizer a si mesmo: "*Eu* sou o problema." No momento em que passa a se ver como o problema, começa a se ver também como a solução. Essa descoberta foi descrita por James Belasco em seu livro *O voo do búfalo*. "Na maioria das situações, eu sou mesmo o problema", ele escreveu. "Minha mentalidade, minhas imagens, minhas expectativas formam o maior obstáculo ao meu sucesso."

Quando nos consideramos vítimas dos nossos problemas, perdemos o poder de resolvê-los. Desligamos a criatividade ao declarar que a fonte do conflito é exterior a nós. Mas no momento em que assumimos a responsabilidade por ele, um grande poder é transferido para dentro de nós. E a partir daí podemos nos tornar a solução.

Você pode usar esse processo da mesma forma que um detetive usa uma premissa para esclarecer a cena de um crime. Se o detetive se pergunta "E se houvesse dois assassinatos em vez de um?", ele pode então pensar de uma forma que revela novas possibilidades. Não precisa provar que houve dois assassinatos a fim de analisar o crime dessa outra maneira. O mesmo se aplica quando você se dispõe a encarar a si mesmo como sendo o problema. É apenas um modo de pensar.

Em *Autoestima e os seus seis pilares*, Nathaniel Branden escreveu que, para que alguém se julgue capaz de merecer a felicidade, precisa sentir que tem controle sobre a própria existência. Isso requer que esteja disposto a assumir a responsabilidade por seus atos e por atingir seus objetivos."

Antes de descobrir todo o poder de uma vida com automotivação, passei muitos anos culpando os outros e as circunstâncias. Se não tivesse dinheiro suficiente, era culpa de alguém, não minha. Até mesmo as falhas de personalidade que eu admitia ter se deviam a outra pessoa. “Nunca me ensinaram isso!”, eu exclamava, exasperado. “Meus pais não me mostraram como ser autossuficiente”, era uma reclamação que eu fazia com frequência. Mas estava evitando uma verdade básica: eu era o problema. A razão pela qual lutava tanto para admiti-la era não ter me dado conta ainda de que ela continha em si boas notícias. Pensava que era algo inteiramente vergonhoso e negativo. Mas, quando constatei que aceitar a responsabilidade pelo problema também me dava um novo poder para resolvê-lo, eu me tornei livre.

93. Triplique a sua meta

Aqui está outra forma de motivação que também deve ser usada apenas como um instrumento intelectual. Escolha um de seus objetivos e dobre-o de tamanho. Ou triplique. Ou multiplique por 10. Depois pergunte a si mesmo, com toda a seriedade, o que teria que fazer para atingir esse objetivo agora ampliado.

Utilizei esse jogo recentemente com um amigo que trabalha em vendas. Ele veio falar comigo porque estava vendendo o equivalente a 100 mil dólares em produtos mensalmente – o melhor desempenho de sua equipe – e queria de alguma forma chegar a 140 mil.

Pedi que me dissesse o que seria necessário para ele vender 200 mil dólares em equipamentos por mês.

– Duzentos mil?! – gritou ele. – Impossível. Já estou liderando o departamento com 100 mil e ninguém antes pensava que essa meta fosse possível.

– O que você precisaria fazer? – insisti.

– Não, você não está entendendo. Quero chegar a 140 mil por mês e mesmo isso é tão difícil que não sei como fazer.

Por fim, contei a ele a teoria por trás desse exercício.

– Se você pensar seriamente numa meta absurda, como vender 200 mil dólares, isso abrirá as portas da sua criatividade de uma forma que não seria possível se continuasse olhando apenas para os 140 mil.

Ele fez que sim com a cabeça, devagar, e relutantemente concordou em prosseguir com o jogo.

– Ok – disse ele. – Mas lembre-se de que estamos falando de algo que seria impossível.

– Talvez. Mas se a sua vida dependesse de você alcançar os 200 mil mês que vem, o que exatamente você teria que fazer?

Ele riu e então começou a listar possibilidades enquanto eu as escrevia num bloco de papel. Depois que esgotou as ideias estapafúrdias, como roubar das contas de outras pessoas ou adulterar planilhas, ele passou a pensar em mais ações. No início foi difícil.

– Eu precisaria estar em dois lugares ao mesmo tempo – sugeriu. – Precisaria dobrar o número de apresentações que estou fazendo. Mostrar meu produto para dois clientes ao mesmo tempo.

E foi aí que teve uma grande ideia: promover uma grande apresentação para vários clientes ao mesmo tempo.

– Eu poderia alugar uma sala num hotel, convidar 20 pessoas para um café da manhã e fazer uma apresentação sensacional do meu produto.

Outras ideias lhe ocorreram depois: formas de combinar visitas a novos clientes e assim aproveitar melhor o tempo de deslocamento, novas maneiras de utilizar o e-mail como estratégia de vendas, modos de aproveitar melhor o trabalho dos assistentes administrativos, como expandir seus contratos para cobrirem períodos mais longos com um preço mais alto de entrada mas um pagamento total menor, etc. Os insights surgiam em sua mente, um atrás do outro, enquanto eu os anotava furiosamente no papel.

Todas essas revelações foram resultado de uma única iniciativa: pensar grande – "Como eu poderia vender 200 mil se não tivesse alternativa?". E o resultado não poderia ter sido melhor: ele superou a meta dos 140 mil *logo no mês seguinte!*

Muitas vezes eu mesmo uso esse método. Se meu objetivo é assinar dois contratos de cursos nas próximas três semanas, pego um bloco de anotações e me pergunto: "Como eu conseguiria assinar 10 novos contratos em três semanas?" Aumentar minha meta me leva a um nível mais alto de reflexão e, como estou resolvendo o problema pensando em 10 contratos, sempre acabo conseguindo insights para obter pelo menos os dois que eu queria no início.

Se você precisa de ideias motivacionais muito inovadoras, tente expandir suas metas. Vá aumentando até que a nova meta o assuste. Depois prossiga pensando como se fosse obrigatório você atingir esse objetivo altíssimo. Lembre-se de que este é apenas um jogo, não uma promessa para outras pessoas. Mas é um exercício divertido porque dá certo.

94. Imite seus heróis

Precisamos de heróis em nossas vidas. Eles não são uma prova da nossa fraqueza, mas sim uma fonte de força. O escritor Bernard Malamud disse certa vez: "Sem heróis, somos apenas pessoas comuns que não sabem até onde vai o seu potencial."

Heróis nos mostram o que é possível um ser humano realizar. Portanto, são muito úteis para qualquer pessoa no processo de compreender o que é a automotivação. Mas se não escolhermos conscientemente nossos heróis, acabaremos apenas invejando essas pessoas incríveis, em vez de tentar tomá-los como exemplo.

Os heróis podem ser uma fonte enriquecedora de energia e inspiração. Você nem precisa ter apenas um herói. Escolha vários. Coloque fotos deles na parede. Torne-se um especialista na vida de cada um. Colecione livros sobre essas personalidades.

Minha irmã mais nova, Cindy, admirava a aviadora Amelia Earheart desde que era uma criança tímida. Quando já tinha mais de 30 anos, ela me revelou que estava fazendo aulas de pilotagem de avião, e fiquei muito surpreso. Poucas semanas depois, nossa família foi até um pequeno aeroporto nas imediações da cidade para assisti-la fazer seu primeiro voo solo. "Estava com tanto medo que minha boca e minha garganta ficaram secas", contou Cindy.

Voar não tem nada a ver com a profissão de Cindy. Ela apenas fez aulas para aprender a pilotar por causa do impacto que sua heroína, Amelia Earheart, teve em sua formação desde que era criança. Mas com certeza atingir esse objetivo a fez crescer em todas as áreas da vida.

"Nós nos tornamos aquilo que admiramos", disse Emmet Fox.

Antes de se tornar um autor famoso, Napoleon Hill lutava para se firmar como escritor e palestrante. Uma vez, Hill se ofereceu para dar uma força a um amigo cujo restaurante não estava indo bem. Faria discursos motivacionais para o público da casa uma vez por semana, sem cobrar nada. Os discursos ajudaram a melhorar um pouco o desempenho do restaurante, mas ajudaram ainda mais Napoleon Hill, pois ele passou a ter muitos seguidores.

Quando li sobre essa parte da biografia de Hill, tive uma ideia. Naquela época, eu também queria ser palestrante profissional, mas ainda não sabia por onde começar. Tinha dado alguns cursos e palestras aqui e ali, mas ainda não havia estabelecido uma direção ou uma clientela consistente. Decidi imitar Hill. Comecei a oferecer um curso gratuito, aberto ao público, toda quinta-feira à noite na empresa onde eu trabalhava como diretor de marketing.

No início, pouca gente comparecia para os meus cursos. Eu tinha que passar parte da minha semana implorando que as pessoas fossem lá. Uma vez, só duas apareceram! Mas, a cada semana, a propaganda boca a boca foi aumentando e também a minha experiência. Em pouco tempo, havia filas enormes esperando para entrar na sala do meu curso nas quintas à noite. Foi graças àquele pequeno evento gratuito que consegui me tornar palestrante em tempo integral.

Aquela foi uma ideia original? Não, eu a roubei. Imitei um de meus heróis. Mas estar consciente de uma escolha envolvendo alguém que admiramos é vital para nossa autocriação. Podemos invejá-lo ou imitá-lo. O melhor uso dos heróis não é se maravilhar com eles, mas sim aprender algo a partir deles, deixar que suas vidas nos inspirem. Eles são pessoas como nós. O que os distingue dos demais é seu nível de motivação para atingirem suas metas. Adorá-los passivamente equivale a insultar nosso próprio potencial. Em vez de olhar para eles no alto de um pedestal, é muito mais benéfico olhar para dentro deles. E depois tentar fazer igual.

95. Construa uma visão que faça algo por você

"Não se trata do que a visão é", disse Robert Fritz, "mas sim do que a visão *faz*."

O que a sua visão faz? Ela lhe dá energia? Vontade de sorrir? Mais disposição para se levantar da cama todos os dias? Quando está cansado, essa imagem lhe garante aquele fôlego a mais? Uma visão deve ser julgada assim, pelos critérios do poder e da eficácia.

Robert Fritz é citado várias vezes no livro *A quinta disciplina*, obra-prima de Peter Senge na área da gestão. Fritz, com formação de músico, aplicou os princípios básicos da criatividade em composição musical num novo conceito para se ter uma vida profissional bem-sucedida. Ele argumenta que a vida melhora quando temos clareza sobre aquilo que pretendemos criar.

Muita gente passa grande parte do tempo tentando acabar com seus problemas. Essa cruzada sem fim para resolver as dificuldades é uma existência negativa e reativa. Isso nos minimiza e nos deixa ao fim da vida (ou ao final do dia) com, na melhor das hipóteses, o sentimento duplamente negativo de ter "menos problemas".

No livro *The Path of Least Resistance* (O caminho de menor resistência), Fritz aponta:

> *Há uma diferença profunda entre resolver problemas e criar. Resolver problemas é agir para fazer algo desaparecer – o problema. Criar é agir para fazer algo surgir – a criação. A maioria das pessoas foi educada numa tradição de resolver problemas e teve pouca exposição real ao processo criativo.*

O primeiro passo no processo criativo é ter uma visão do que você pretende criar. Portanto, a forma de alterar seu modo de pensar é perceber quando você está resvalando para a questão "Do que preciso me livrar?" e mentalmente substituir esse pensamento por "A que eu quero dar vida?".

Fomos programados e condicionados a resolver problemas todos os dias. Note como é o pensamento das pessoas ao abordarem um desafio, mesmo que seja tão pequeno quanto uma reunião de trabalho: "Espero que isto não aconteça...", dirá um dos colegas. "Bem, você pode evitar isto da seguinte maneira...", outro vai contribuir. "Acho que o único problema que temos é este...", uma terceira pessoa poderá dizer, tentando tranquilizar a equipe.

Perceba que em nenhum momento se perguntou: "O que gostaríamos de *criar* como resultado desta reunião?" Não importa se a situação é tão pequena quanto uma reunião ou tão imensa quanto a sua vida inteira – é essa a questão mais útil que você deve fazer a si mesmo. Ela é ótima porque não faz referência alguma a problemas ou obstáculos. Envolve pura criatividade e o coloca de volta ao lado positivo da vida.

Meu amigo Steve Hardison fez um comentário sobre automotivação que sempre vou lembrar: "É somente um pensamento", ele começou a explicar. "Líderes motivacionais repetem isso de diversas formas, mas é apenas um pensamento, um sistema binário: você está ligado ou desligado, *on* ou *off*?"

Você está positivo ou negativo? Criando ou reagindo? Ligado ou desligado? E não há nada mais motivador para pôr o seu botão na posição "*on*" do que uma clara visão do que de fato pretende criar. A que quer dar vida? Não importa o que seja esta visão nem quanto ela se modifique. O que importa é o que ela *faz*.

Se sua visão não o estimula a acordar animado todas as manhãs, então experimente outra. Vá tentando até desenvolver uma visão que seja tão clara e colorida que já o coloca em ação só de pensar nela.

96. Construa sua base de força

Conhecimento é poder. Aquilo que você sabe é sua base de poder, de força. E ela precisa ser recarregada constantemente. Quem você quer colocar no controle das informações que chegam a você? Diretores de telejornais? Radialistas? Fofoqueiros do escritório? Editores de jornais sensacionalistas? Um parente pessimista? Se não decidirmos *conscientemente* construir nossa própria base de conhecimento, com um senso de direção, acabaremos totalmente programados e alimentados por dados aleatórios. A sensação de estar deprimido e desinteressado pela vida é causada por não termos controle daquilo que sabemos.

"A tristeza e a desilusão com a vida não são impostas a nós pelo destino", escreveu Colin Wilson. "Acontecem quando o ego deixa de aceitar seu papel de controlador da consciência. Todas as nossas experiências de felicidade e intensidade se devem a esse controle e envolvem um senso de maestria, de termos feito algo muito bem." Você pode ser o mestre de seu próprio destino. Pode fazer escolhas o dia todo sobre o que vai ou não aprender.

"O que você está lendo?", alguém lhe pergunta. "Ah, é só algo que achei por aí", você talvez responda. E pode parecer bem inofensivo ler uma coisa que achou ao acaso porque não havia mais nada à mão, *mas vidas inteiras são moldadas dessa forma*.

Retome o controle daquilo que você aprende. Quanto mais souber a respeito do que o motiva, mais fácil será motivar a si mesmo. Quanto mais souber sobre o cérebro humano, menos dificuldade terá de operá-lo. Conhecimento é poder.

97. Una a verdade à beleza

Detesto ler textos de motivação que bradam sobre a importância de integridade e honestidade por si sós. De certa forma, isso me tira a vontade de continuar lendo, porque os autores ficam parecendo pregadores ou professores raivosos – nada inspiradores.

Sinto-me muito mais estimulado por quem se dispõe a tornar a vida mais interessante e divertida, e raramente me encanto com uma promessa de vida mais moralista e certinha. Para mim, a melhor forma de convencer alguém sobre a importância da honestidade é mostrar sua beleza, a forma como ela torna mais clara a jornada da realidade ao sonho.

A desonestidade tem a ver com estar perdido. E quando estamos perdidos, qualquer lugar para onde formos a partir daquele ponto será errado. Quando começamos a jornada com uma leitura falsa de onde estamos, não é possível encontrar o caminho para casa.

A verdade, por sua vez, é clara, completa e encantadoramente vívida. É sólida e forte, para nos segurar com firmeza enquanto escalamos a subida. "A verdade é beleza", disse o poeta John Keats. Quanto mais honestos somos com nós mesmos e com os outros sobre a nossa realidade, mais foco e energia acumulamos. Não é preciso ficar lembrando do que dissemos para uma pessoa ou outra para evitar contradições.

Uma das melhores e mais positivas explicações sobre a beleza da integridade pessoal foi expressada por Nathaniel Branden em *Autoestima e seus seis pilares*. Branden, diferente da maioria dos autores que exploram esse tema, encara a verdade e a integridade como uma parte positiva do processo de melhorar a autoestima. Para ele, ser honesto não é algo que

devemos ao senso de moralidade dos outros, mas algo que devemos a nós mesmos. Branden diz:

> *Uma das maiores formas de se autoenganar é dizer a si mesmo: "Só eu vou saber." Só eu vou saber que sou mentiroso; só eu vou saber que não agi de forma ética com pessoas que confiam em mim; só eu vou saber que não tenho intenção de honrar minha promessa. Isso quer dizer que meu julgamento não importa e só o julgamento dos outros conta de verdade.*

Os escritos de Branden sobre integridade pessoal são inspiradores porque nos direcionam à criação de um pessoa mais feliz e mais forte, não a um apelo universal por moralidade.

Às vezes escuto dizerem que tal pessoa é "um horror" – geralmente alguém que não é confiável e mente sobre tudo. Por sua vez, costumamos nos referir a quem é sempre honesto conosco como uma pessoa "bonita por dentro". A verdade e a beleza se tornam inseparáveis. A verdade nos leva a ter mais segurança em nossos relacionamentos com os outros e com nós mesmos. Diminui o medo e aumenta o sentimento de controle sobre a própria vida. Mentiras e meias verdades sempre serão um fardo pesado, enquanto a verdade vai clarear o seu pensamento e lhe dar a energia e a iluminação necessárias para sua motivação pessoal.

98. Leia em voz alta

Antes de se tornar presidente, Abraham Lincoln trabalhou como advogado, e seus sócios no escritório costumavam ouvi-lo lendo o jornal do dia em voz alta, sozinho em sua sala. Ele descobrira que conseguia assim reter muito mais as informações do que se tivesse lido em silêncio. Talvez fosse porque ele estava empregando um segundo sentido, a audição, e uma segunda atividade, a de falar, e isso tornava as leituras mais memoráveis para ele.

Sempre que tiver oportunidade de ler algo importante para você, tente ler em voz alta e veja se aquilo não fica muito mais marcado na sua memória. Ao descobrir algo num texto que pretende lembrar sempre e usar no futuro, leia-o em voz alta.

Steve Hardison, um dos consultores mais bem-sucedidos que já conheci, atribui uma das causas de sua prosperidade à leitura do extenso livro de Napoleon Hill, *Law of Success* (Lei do sucesso) todo em voz alta. Isso numa época em que ele era um jovem sem muito dinheiro e sem saber o que pretendia fazer na vida.

Meu texto favorito para ler em voz alta é o capítulo 16 do livro *O maior vendedor do mundo*, de Og Mandino. Aqui está um trecho dele, que você pode ler silenciosamente agora. Mas, se quiser uma verdadeira dose de adrenalina na alma, recomendo que marque essa página e mais tarde, quando estiver sozinho, leia-o em voz alta como Lincoln fazia:

> *Vou agir agora. Daqui em diante, repetirei essas palavras sem parar, toda hora, todo dia, até que se tornem um hábito como minha respiração, e as ações que venham a seguir se tornem tão instintivas quanto o piscar dos olhos. Com*

essas palavras, posso condicionar minha mente a realizar qualquer ato necessário para o meu sucesso. Com essas palavras, posso condicionar minha mente a superar qualquer desafio.

99. Ria à toa

Transforme-se num artista. Seja um ator. Atue como se você já sentisse aquilo que deseja sentir. Não espere até que o sentimento o motive, pois pode ser uma longa espera. Muitos acreditam que uma emoção, como a felicidade, vem em primeiro lugar. Depois fazem algo em reação àquele sentimento. Mas não é assim. A emoção surge simultaneamente com a ação. Portanto, se você quer se entusiasmar, é possível chegar a esse ponto agindo como se já estivesse entusiasmado. Às vezes isso demora um pouco, mas sempre funciona se você insistir e continuar agindo animadamente, por mais ridículo que se sinta fazendo isso.

Sinta-se ridículo. Se você quer ficar feliz, pense na música mais alegre que conhece e cante-a. Vá fingindo até o sentimento se tornar real. Logo sua cantoria vai lhe mostrar quanto você pode controlar suas emoções.

Monges zen fazem uma meditação risonha na qual todos se juntam num círculo e se preparam para gargalhar. Em dado momento, o mestre bate o gongo e todos os monges caem na risada. Eles têm que rir, mesmo que não estejam com vontade. Mas, depois de alguns momentos, a risada se torna contagiante. Logo todos estão rindo genuinamente, às gargalhadas. Crianças também fazem muito isso. Começam a rir sem qualquer motivo – muitas vezes na mesa de jantar ou em outra situação em que precisem ficar sérias – e o risinho de uma já é o suficiente para fazer todas rirem também.

A verdade é simples: o próprio riso pode fazer você rir. O segredo da felicidade está escondido nesta frase. Mas os adultos nem sempre se sentem à vontade com isso. Adultos querem que até as crianças tenham um *motivo* para suas risadas. Lembro-me de me irritar em longas viagens de carro para

visitar parentes, quando meus filhos no banco de trás começavam a rir sem eu saber por quê. Agitando o braço, eu mandava eles pararem e gritava: "Por que estão rindo? Qual é a graça? Essa estrada é perigosa e estou tentando me concentrar na direção!"

Mas todos deveríamos voltar a apreciar essa alegre espontaneidade. Se perguntarmos a nós mesmos "Qual é a coisa que mais me dá vontade de cantar?, logo virá a resposta: "Cantar!" O que lhe dá mais vontade de dançar? Basta o embalo dos primeiros passos. Na próxima vez que chamar alguém para dançar e essa pessoa se recusar, responda: "Isso é porque você ainda não está dançando."

100. Caminhe com o amor e a morte

"Sou um covarde."

Assim começava o livro. Era um romance que eu estava lendo pouco depois de me formar no ensino médio, e aquelas primeiras palavras me abalaram. Lembro-me de ficar olhando para aquela frase, incapaz de continuar a leitura, de tão atordoado que estava. Nunca me identifiquei com um livro tão rapidamente. Eu também era um covarde. Só que jamais havia admitido isso de forma tão aberta quanto o autor de *A Walk with Love and Death* (Uma caminhada com o amor e a morte), Hans Koningsberger. O livro conta uma história de amor medieval que depois virou filme de John Huston, mas nada daquilo me importava. O que importava era que havia outro covarde no planeta além de mim. Mesmo que fosse um personagem de ficção, as palavras me pareciam reais o bastante.

Minha autoimagem na época era baseada apenas em meus medos. Na minha cabeça, eu era realmente um covarde. E se alguém me dissesse que eu havia sido corajoso em algum momento, eu responderia que essa pessoa estava enganada. Ou que não sabia como aquele feito não era nada demais.

De onde veio essa autoimagem? Acredito que criamos nossas próprias impressões de nós mesmos e, embora eu não culpe meus pais, a ideia de que eu era um covarde se formou justamente por incentivo deles.

Minha mãe também tinha medo de tudo. Ela viveu até os 66 anos sem jamais ter virado à esquerda numa avenida de mão dupla, de tão medrosa que era do tráfego vindo em sentido contrário (Ela sabia como fazer uma série de voltas em quarteirões virando à direita até chegar onde queria.)

Mamãe me consolava e dizia que eu era como ela. “Um covarde”, eu pensava. Ela dizia aquilo de um jeito muito amoroso e solidário, mas minha autoimagem se fixou daquela forma.

Conheci meu pai quando tinha 2 anos, quando ele voltou da Segunda Guerra Mundial como herói. Ele não tinha medo de nada. Era um soldado condecorado, exímio nos esportes, homem de negócios duro e bem-sucedido, entre outras qualidades. Mas logo ele descobriu que seu filhinho era um medroso, e isso foi um aborrecimento para ele.

Assim, ambos os pais e a própria criança estavam de acordo quanto a isso. O pai se chateava, a mãe compreendia e o filho simplesmente tinha medo. Talvez tenha sido por isso que, quando fiquei mais velho, descobri a “falsa coragem”.

Por meio da bebida, percebi que poderia ser quem eu quisesse. Mas logo a maravilhosa descoberta se transformou em vício e minha vida passou a girar em torno da minha dependência. Foi uma época de loucuras, sim, mas assim como qualquer pessoa que já passou por isso pode atestar, não houve nenhum crescimento ou realização durante aqueles anos. Em pouco tempo eu estava vivendo um pesadelo intolerável.

Felizmente me recuperei. Há mais de 20 anos não recorro à coragem quimicamente artificial. Durante o período de recuperação, que foi muitas vezes difícil, aprendi a “Prece da Serenidade”: *“Concedei-me, Senhor, a serenidade necessária para aceitar as coisas que não posso modificar, a coragem para modificar aquelas que eu posso e a sabedoria para distinguir umas das outras.”*

Terminar abruptamente um longo período de abuso de substâncias pode deixar a pessoa realmente carente de serenidade. Mas, depois que fiquei sóbrio e passei a me sentir bem, percebi que ainda faltava alguma coisa. Minha autoimagem profundamente arraigada de que eu era covarde ainda não havia desaparecido, então concentrei minha atenção no segundo verso da oração, *a coragem para modificar as coisas que eu posso*. Para mim, essa não era mais a prece da serenidade, mas a prece da coragem. Coragem era o que me faltava, e aquele sentimento de covardia pessoal ainda era a imagem que eu fazia de mim, moldando totalmente a minha personalidade.

Quando meu amigo Mike Killebrew me deu o livro *A chave mestra das riquezas*, de Napoleon Hill, era como se minha prece da coragem tivesse sido atendida. Seguindo seus ensinamentos, entendi que, se eu não tivesse coragem dentro de mim, poderia criá-la. E foi naquele momento que meu processo de automotivação começou de verdade.

Eu poderia citar vários exemplos dos meus medos, mas para ilustrar como os superei, vou falar de um que já mencionei: meu medo de falar em público. Hoje sei que esse medo é muito comum. Para mim, no entanto, era uma dolorosa manifestação de todo o medo profundo que constituía a minha personalidade inteira. Eu ri e me identifiquei quando Woody Allen disse uma vez que "tinha medo do escuro e temia a luz do dia".

Quando finalmente entrei no curso de teatro para enfrentar meu medo de falar em público, fiquei apavorado ao descobrir que era o único na turma sem experiência como ator. Na primeira aula, dada pela atriz Judy Rollings, escutei todos os outros alunos falarem das peças em que haviam atuado recentemente.

Judy passou um longo monólogo para cada aluno decorar e recitar na aula seguinte. Meu personagem era um juiz que havia sido ridicularizado quando jovem, mas venceu na vida e agora julgava as pessoas na comunidade que costumavam debochar dele. Era um texto desafiador, e eu estava aterrorizado.

Eu sabia que precisava fazer algo mais difícil que o recital a fim de me preparar para a apresentação. Então memorizei meu texto e comecei a atuar na frente das pessoas. Perguntava a qualquer conhecido se queria me assistir interpretando o monólogo. Fiz isso diante de vários amigos, entre eles a pessoa que havia me recomendado aquele curso de teatro. Pedi que meus filhos se sentassem quietos como uma plateia enquanto eu ensaiava na frente deles diversas vezes. Em todas essas ocasiões, eu estava assustado, nervoso, o coração batendo acelerado, e sentia até falta de ar. Mas a cada vez o ato se tornava mais fácil e eu ficava melhor.

Finalmente chegou o dia da apresentação. Tirei o dia de folga no trabalho para ensaiar meu texto de três minutos ao longo de todo o dia. Na hora da aula, eu estava extremamente nervoso, mas não em pânico.

Judy Rollings pediu que os alunos se oferecessem para apresentar seus monólogos, um de cada vez, e, à medida que ia assistindo os atores experientes, eu ganhava mais autoconfiança. Podia perceber que eles também estavam muito nervosos. Afinal, estavam atuando na frente de outros atores, o que às vezes pode ser mais difícil que diante de uma plateia comum. Eles erravam suas falas e, envergonhados, pediam para começar de novo. Algumas vozes estavam trêmulas. Isso me deu coragem. Por fim, quando faltavam apenas umas duas pessoas para se apresentarem, eu me ofereci e fui caminhando lentamente para a frente da sala.

O que aconteceu naquele momento foi algo que jamais esquecerei. Enquanto eu andava até a frente da sala, logo antes de me virar para encarar a professora e os outros alunos, uma voz na minha cabeça me disse: *É hora de dar um show*. Com uma energia surpreendente, interpretei meu papel. Minha voz soou bem empostada, acentuando os pontos dramáticos e ficando mais suave quando precisava enfatizar os momentos mais sutis; nas partes em que eu dava uma interpretação engraçada, a turma inteira riu muito. Quando terminei, vi que todos aplaudiam com entusiasmo – algo que Judy havia pedido que não fizessem em apresentação alguma.

Ao dirigir de volta para casa naquela noite, eu estava nas nuvens. Tornei a recitar meu monólogo em voz alta, deliciando-me com a memória das risadas e dos aplausos. O que eu mais temia na vida agora estava superado. E repeti para mim mesmo o princípio que utilizei para tornar aquilo realidade: quanto mais eu suar nos tempos de paz, menos sangrarei na guerra.

Muitas vezes olho para trás lembrando quem eu era quando encontrei as palavras "Sou um covarde" naquele livro. E me dou conta de que hoje tenho algo que não possuía naquele tempo: o *conhecimento de que a coragem pode ser criada*. Ainda tenho alguns medos, mas não sou mais o medo. Não me considero mais um covarde. E quando as pessoas me elogiam por ter feito algo corajoso, não penso mais que elas são malucas ou idiotas.

Tenho um método para me motivar a superar qualquer medo atualmente. Chamo-o de "caminhar com o amor e a morte". Quando preciso superar algum obstáculo, encarar algo difícil ou criar um plano de ação

corajoso, saio para uma longa caminhada. Enquanto caminho por um bom tempo, uma solução sempre aparece, me orientando em direção ao plano de ação mais criativo.

No livro *Cura espontânea*, o Dr. Andrew Weil escreveu o seguinte:

> *Quando você caminha, o movimento de seus membros se dá num sistema cruzado: a perna direita e o braço esquerdo movem-se para a frente ao mesmo tempo, depois a perna esquerda e o braço direito. Esse tipo de movimento gera uma atividade elétrica no cérebro que tem uma influência harmonizadora no sistema nervoso central – um benefício especial de caminhar que você não costuma obter com outros tipos de exercício.*

Procuro caminhar com o amor porque o amor e o medo são opostos – muitos acham que o ódio é o oposto do amor, mas não é. A criatividade máxima ocorre a partir de um espírito de amor e, como diz Emmet Fox, "O amor é sempre criativo e o medo é sempre destrutivo".

E caminho com a morte porque somente com a aceitação e a consciência da própria morte é que posso dar à minha vida a clareza necessária para que seja mais empolgante.

Minhas caminhadas costumam durar muito tempo. Qualquer desafio que eu esteja enfrentando no momento começa a aparecer para mim de diferentes ângulos enquanto caminho. Sei que um dos aspectos mais importantes da caminhada é estar verdadeiramente sozinho comigo mesmo – não há telefonemas para atender ou pessoas com quem conversar. Isso é tão raro em todo o restante da minha agenda diária que sempre me surpreendo com quanto essa solidão me beneficia.

Leve seus desafios para caminhar com você. Sinta sua automotivação crescendo dentro de si, enquanto a eletricidade em seu cérebro começa a harmonizar seu sistema nervoso central. Logo você terá certeza de que já possui o que é preciso. Não precisa orar pela coragem de modificar as coisas que pode mudar – você já tem essa coragem.

101. O poder do pensamento negativo

Descobri uma coisa incrível totalmente por acaso durante um curso que eu ministrei sobre como alcançar objetivos: o poder do pensamento negativo. Enquanto os participantes mostravam dificuldade para listar seus objetivos numa folha de papel, perdi a paciência. “Como vão obter o que desejam se não sabem nem o que é?”, perguntei para a turma, metade da qual ainda tinha suas folhas de papel e expressões faciais vazias.

Então continuei: “Certo. Vamos colocar de lado esses objetivos. Quero tentar algo diferente. Peguem uma outra folha em branco e façam o seguinte: escrevam o que vocês *não querem* na sua vida. Listem os maiores problemas e fontes de aborrecimento que possam ter. Todas as suas preocupações. Todas as coisas negativas que possam imaginar, mesmo que ainda não tenham se tornado realidade. Mesmo que sejam apenas coisas que não queiram que aconteçam no futuro. Tomem o tempo que for necessário e escrevam tudo em detalhes.”

O que aconteceu em seguida me surpreendeu. O nível de energia em toda a sala subiu enquanto todos escreviam fervorosamente. Em pouco tempo, começaram a me perguntar se poderiam usar uma segunda página.

Algo estranho e elétrico preenchia o ar enquanto todos os participantes colocavam para fora seus medos e queixas. As páginas estavam abarrotadas e algumas pessoas tinham que sacudir as mãos e os dedos, que estavam doloridos de tanto escrever.

Obviamente eu tinha libertado algo que não estava presente antes. Naquele momento, percebi pela primeira vez o poder do pensamento

negativo. Na verdade, já tinha visto aquilo. Analisando a história de minha própria vida, entendi que dizer *não* sempre era uma posição mais forte do que dizer *sim*. Dizer não estabelece um limite. Você impede o abuso. É apaixonado e poderoso. Comparado com dizer não, dizer sim é trêmulo e oscilante. Eu disse sim para mil doses de bebida alcoólica em minha vida. Mas foi apenas numa manhã de ressaca terrível, quando finalmente disse *não*, que minha vida deu uma reviravolta total.

Dizer *não* é poderoso porque vem das profundezas da alma. Há certas coisas que simplesmente não toleramos. Quando finalmente entendemos o poder daqueles nãos que existem lá dentro de nós, podemos usá-los para ficar mais motivados do que nunca.

Depois que as pessoas preencheram seus papéis com aquilo que não queriam, nossa tarefa seguinte foi converter problemas em metas. Você não quer ir à falência? Então vamos criar um plano de prosperidade! Você não quer pesar tanto quanto a sua mãe hipertensa? Então vamos criar um programa de nutrição e exercícios! Qualquer *não* pode ser convertido em um poderoso sim.

Portanto, se você está se sentindo incapaz de pensar em qualquer objetivo, sonho ou compromisso realmente motivador, tente começar pelo negativo. Pense naquilo que você absolutamente não quer – aquilo que mais o assusta e que você se recusa a deixar entrar em sua vida –, converta-o na forma positiva e veja o que acontece. Você estará mais motivado do que jamais sonhou ser possível.

Já usei esse exercício em sessões individuais com pessoas que não conseguiam se abrir e me dizer o que queriam da vida. Simplesmente pedi a elas que me dissessem o que não queriam que acontecesse com elas e a partir disso elas decolavam. No momento em que estabelece o que não quer, você pode converter a conversa para planos e objetivos empolgantes. Isso explica por que tantas pessoas bem-sucedidas vieram de circunstâncias difíceis na infância e juventude, às vezes de extrema pobreza. Elas souberam desde cedo aquilo que não queriam.

Na próxima vez que sentir falta de algo apaixonante quando estiver tentando estabelecer seus objetivos, tente virar isso ao contrário. Pergunte a

si mesmo o que não quer de jeito nenhum e então sinta a energia se acumulando dentro de você para ajudá-lo a superar o problema. A energia que estará sentindo é a forma mais profunda e primal de motivação.

102. Faça sem saber

Winston Churchill disse uma vez: “Posso não ser o leão, mas coube a mim soltar o rugido do leão.”

Quando me contratam para fazer coaching, uma das primeiras coisas que percebo é que as pessoas costumam acreditar nos mesmos mitos que me faziam sofrer. Isso é bom, porque permite que eu me identifique rapidamente com elas e em seguida as ajude a iniciar a jornada para o sucesso. O mito principal é aquele ao que a citação de Winston Churchill se refere. A ideia de que preciso saber se já tenho a capacidade de fazer o que realmente quero fazer.

A resposta é não, não precisa saber. Simplesmente comece a fazê-lo. Se você precisa rugir como um leão, não espere para ver se você é mesmo um leão. Solte logo um rugido. Perdemos muita energia preciosa tentando descobrir nossa identidade e por que somos como somos. Deixamos de perceber um fato fundamental da vida: ações não se importam com quem você é.

103. Experimente a felicidade

O ser humano nasceu para ser feliz.

O líder espiritual Poonjaji disse uma vez: "A felicidade é permanente. Está sempre presente. O que vem e vai é a infelicidade. Se você se identificar com o que vem e vai embora, será infeliz. Se se identificar com o que é permanente e está sempre presente, você será a própria felicidade."

Acrescentamos à nossa felicidade preocupações, medos, crenças e visões trágicas, todos nascidos da nossa passividade. Criamos um fardo. Se queremos achar o que está no coração de tudo – a felicidade – precisamos apenas rir, dançar, cantar… ou trabalhar em um só projeto gratificante por bastante tempo, sem distrações, até nos sentirmos satisfeitos com o resultado.

As pessoas acreditam que há um estado de espírito generalizado chamado felicidade e que elas precisam encontrar um jeito de atingi-lo. Então começam a providenciar circunstâncias externas que combinem com a visão de felicidade que têm. Casam-se e compram uma casa. Têm um cachorro e um bebê. Um emprego e um carro. Vão adicionando uma circunstância atrás da outra. Depois vêm o barco e uma casa de veraneio. Por quê? Porque o carro e a primeira casa não foram suficientes. Não os fez sentir uma felicidade generalizada e consistente.

Até que um dia uma tempestade assola a cidade e a casa do outro lado da rua é atingida por uma árvore que caiu. Há crianças presas ali. Você corre, se arrasta para dentro dos escombros e resgata uma criança. Enquanto descansa sentado na grama, recebendo abraços dos pais da criança, você se sente mais feliz do que nunca. E por que não usa essa memória para

encontrar a verdadeira natureza da felicidade? Por que você está, duas semanas depois, procurando por uma nova casa, um novo parceiro, um novo carro ou uma reforma na cozinha?

Uma vez fiquei pensando em que tipo de carreira deveria seguir. Minha experiência recente era no mundo da publicidade, escrevendo anúncios e comerciais, mas havia perdido o emprego por conta da falência da empresa. *Qual é a minha verdadeira vocação?*, eu me perguntei. Decidi fazer uma longa caminhada e pensar sobre o meu passado. Quando havia sido mais feliz? Mais entusiasmado?

Uma noite, durante minha recuperação do vício, a resposta apareceu. Como contei anteriormente, eu estava num grande salão de reuniões e pediram que eu falasse na frente de todos, para compartilhar minha experiência. Eu tinha um medo terrível de falar em público, não estava nem um pouco preparado e ainda por cima estava muito gripado. Quis recusar, mas os organizadores disseram que era comum os recém-recuperados sentirem medo, que temiam não serem capazes de viver sem drogas e álcool, de ter uma vida. Aí me perguntaram do que exatamente eu tinha medo. De fazer papel de bobo por não ser um bom apresentador? Então sugeriram que eu parasse de pensar em mim mesmo e passasse a pensar nos outros. Isso me persuadiu.

Coloquei de lado meu medo e minha febre e subi os degraus até o pódio para encarar aquele salão cheio de gente. Comecei meio hesitante. Depois lembrei o que meu padrinho no grupo me dissera poucos minutos atrás: "Basta falar a verdade. Diga a todos como era antes, o que aconteceu e como estão as coisas agora."

E comecei a contar à plateia como era a minha vida antes. Todas as situações tragicômicas por que passei quando estava bêbado. Falei dos blecautes, de quando eu esquecia o que havia feito durante a bebedeira, do tempo que passei na cadeia, das mentiras e traições repugnantes. De repente, as pessoas no salão gargalhavam. Alguma coisa na minha história, na minha triste vida, fazia todo mundo rir sem parar. Olhei para o público e constatei que aqueles eram os rostos mais alegres que eu já tinha visto. O que estava acontecendo? Eu estava apenas contando a pura verdade.

Então relatei o que aconteceu depois. O milagre da reabilitação. A reviravolta de uma vida. Limpo, sóbrio e livre, com três filhas lindas e uma segunda chance. Contei como consegui isso, como dei cada passo da recuperação.

Ao fim da minha fala, as pessoas aplaudiram de pé e depois me cercaram, querendo conversar comigo, o que durou uma hora. Disseram que eu havia explicado os 12 passos melhor do que qualquer outro reabilitado.

Qual foi a fórmula do sucesso daquele discurso? Misturar febre com medo, adicionando um grande desejo de ajudar os recém-chegados a se recuperarem? Não. Passos – esta era a fórmula. Os passos que dei até chegar ao pódio. Os três passos que meu padrinho me ensinou para que meu discurso se conectasse com a plateia: 1) como era antes; 2) o que aconteceu; e 3) como estão as coisas agora. Passos.

Portanto, ao pensar sobre o trabalho que eu gostaria de ter e que passos poderia dar para me fazer feliz, lembrei-me daquela noite e decidi imediatamente que eu seria um professor de recuperação. Não apenas da recuperação de vício em álcool e drogas, mas também de outros vícios menos letais, como tristeza, arrependimento, procrastinação, falta de dinheiro, falta de clientes, problemas na carreira e dificuldade em atingir metas.

Ao saber de onde vinha a minha felicidade, ao permitir que minha própria vida fosse um experimento, descobri qual trabalho seria gratificante para mim. É preciso fogo para se acender um fogo. Somente um fósforo, uma chama, podem acender o fogo da sua motivação.

104. Tente se reinventar

Certa vez, em um de meus cursos, uma participante veio até mim durante o intervalo, apontou para o meu livro *Reinventing Yourself* (Reinventando a si mesmo) e disse que se sentia ofendida por aquele título.

– O que está errado comigo para que eu precise me reinventar? – questionou ela.

– Você não precisa se reinventar – respondi. – E não é necessário ter algo errado com você para fazer isso.

O medo de mudar é a raiz de quase toda infelicidade. Algumas empresas também sofrem desse mal – elas se agarram firmemente à maneira antiga de fazer as coisas, incapazes de ousar.

Então qual seria a resposta à pergunta *Por que devo me reinventar?* É mais ou menos como se você estivesse numa festa e alguém lhe sugerisse: "Vamos dançar?" Ao que você responde para si mesmo e a essa pessoa: "Por que eu deveria dançar?" Ora, dance apenas por dançar. Só para se divertir. Vá para a pista e dance, e aí verá por que deveria, sim, dançar.

O mesmo sentimento vale para quando se trata de reinventar a si mesmo. Reinvente-se e então você verá por que vale a pena fazer isso. A verdadeira diversão, a verdadeira alegria está em se reinventar. E não em se perguntar por quê.

105. Escolha responder em vez de reagir

O grande psicólogo Rollo May disse: "A liberdade humana envolve nossa capacidade de fazer uma pausa para refletir e escolher uma forma de reagir." As pessoas que gostam de ser mais criativas em seus dias, semanas e vidas têm o prazer de aprender a distinção entre reagir e responder.

Estou apenas reagindo quando recebo um e-mail que me deixa raivoso ou irritado e mando de volta na mesma hora uma mensagem furiosa, que piora aquele relacionamento; ou quando alguém da família me diz algo e retruco de forma sarcástica. Estas são reações emocionais.

Mas se pretendo desenvolver ótimos relacionamentos tanto na minha vida pessoal quanto profissional, devo começar a *responder* em vez de reagir. A resposta é uma criação baseada em como desejo que esse relacionamento seja e não baseada naquilo que a outra pessoa disse. A resposta honra minhas crenças, minha criatividade, e não meus sentimentos negativos imediatos. Como apontou Rollo May, é tudo uma questão de aprender a parar e refletir.

O impulso habitual pode ser o de reagir emocionalmente às pessoas. Mas se realizo uma pausa para refletir, posso me lembrar do meu verdadeiro objetivo. Posso me centrar no meu compromisso de não deixar que outras pessoas me coloquem para baixo. Enquanto paro para pensar, posso enxergar o valor de não levar tudo para o lado pessoal. Então, quando respiro fundo durante esse intervalo, posso me recolocar no "modo criativo". Que tipo de relacionamento quero manter com essa pessoa? Que tipo de resposta seria mais adequada para criar essa relação?

106. Aplique as lições do que você lê

O grande poeta Ezra Pound disse: “Deveríamos ler para obter energia. Uma pessoa lendo deveria ser uma pessoa intensamente viva. O livro deveria ser uma bola de luz na sua mão.”

Descobri que um bom livro é ainda mais poderoso na segunda vez que o leio, especialmente se já se passou um ano ou mais desde que o li. Eu me enriqueço mais lendo aquele livro pela segunda vez do que lendo algum livro novo pela primeira vez. É a diferença entre informação e transformação.

As pessoas muitas vezes me dizem: “Adorei aquele livro. O difícil é aplicá-lo à minha vida.”

Ora, a aplicação é tudo. Amar o livro não é nada. Não importa quantos livros você leia, e sim quantos você aplica. Portanto, é mais vantajoso ler um mesmo livro quatro vezes do que ler quatro livros diferentes uma vez só. Em vez disso, a maioria das pessoas tenta acumular conhecimento. Mas não ajuda quando o acúmulo não traz nada de prático, deixando você gordo e inchado.

Um amigo uma vez me deu uma lista de 100 livros que achava que todos na minha profissão deveriam ler. Eu preferia que ele tivesse me dado *um livro* que eu deveria ler 100 vezes. A diferença está em ter uma vida mudada e ter uma vida imobilizada com a imensa quantidade de conhecimento.

Muitas vezes, um fogo se acende internamente quando leio algo – como, por exemplo, *O tao do Jeet Kune Do*, de Bruce Lee. Ele começa na minha

mente e no meu coração, deixando-me totalmente entusiasmado. Em seguida, sempre procuro estabelecer um processo para monitorar a mim mesmo a fim de ter certeza de que vou aplicar o que li.

Podemos nos sentar e ponderar eternamente sobre conceitos filosóficos, mas isso não nos ajuda a evoluir. O que ajuda mesmo é testar as coisas, experimentar e colocar a empolgação conceitual em ação imediatamente.

107. Faça o que pode fazer hoje

Não sou contra sonhar alto, muito pelo contrário. O problema surge quando esse grande objetivo é tudo que a pessoa tem, e ela é incapaz de ser feliz no cotidiano porque a cada dia que passa sem fazer grande progresso em direção a seu sonho, ela acha que teve um dia ruim. Ou isso lhe dá a sensação de que seu objetivo é uma ambição inútil, o que acaba diminuindo sua autoestima. Assim, toda vez que pensa em seu objetivo, a pessoa lembra de quanto está longe de alcançá-lo.

Então esse objetivo começa a reforçar a ideia de que você não é bom o bastante, não chegou lá ainda, não teve sucesso, ainda falta muito, etc. Todos esses pensamentos desmotivam e desmoralizam. Não ajudam nada.

O que gosto de fazer assim que eu ou um dos meus clientes tem um grande objetivo é apenas deixar que essa meta me ajude a traçar o plano para o que pretendo fazer *hoje*. Por exemplo, um atleta olímpico como o nadador Michael Phelps pode sonhar com seis medalhas de ouro, mas ele e seu técnico precisam reduzir e transpor isso para o dia que eles devem ter na piscina *hoje*. Que tipo de dia, ao ser repetido, levaria àquele objetivo final?

Se quero perder peso, que exercícios teria que fazer e como seria minha alimentação *hoje* para que eu chegue a esse ponto que desejo? Se quero alcançar a felicidade no casamento, como preciso agir *hoje* com a pessoa que amo?

Um dia é o microcosmo da vida. Se consigo realmente viver dessa maneira e ensinar meus filhos e clientes a fazer o mesmo, as coisas vão dar certo, porque tenho motivação e acesso à minha energia hoje mesmo. Vou

fazer minhas 100 flexões, caminhar, correr, escrever meu livro, dar 10 telefonemas para clientes. Todas essas coisas eu posso fazer nesse dia e não dependem de o universo enviar algo para mim.

Hoje é quando tudo acontece.

108. Crie um sistema diferente

O grande gênio Buckminster Fuller disse: “Você não pode mudar as coisas lutando ou resistindo contra elas. Pode mudar algo ao torná-lo obsoleto, por meio de métodos superiores.” O que ele está dizendo é uma das principais razões pelas quais a consultoria de coaching funciona. Meu coach não me faz lutar contra velhos hábitos. Ele me orienta a executar métodos superiores de viver que transformam as coisas ruins em uma mera lembrança do passado.

O que aprendi com o visionário presidente da Microchip Technology, Steve Sanghi, é que o mundo é uma coleção de sistemas. Quando fui contratado para dar coaching e treinar funcionários daquela empresa, eles me mostraram sua cultura e foi um despertar para mim. Cada resultado na vida é produzido por um sistema. E cada sistema é perfeito para o resultado que obtém. Portanto, se você não está obtendo o que deseja, examine o sistema que está produzindo esse resultado e substitua-o.

Se ingerir uma dieta com alto teor de carboidratos e viver de forma sedentária está produzindo um sobrepeso como resultado, primeiro devo reconhecer que meu sistema atual é perfeito para atingir esse fim. Ao considerar esse sistema perfeito para o resultado que obtém, não preciso mais me sentir “errado” ou “fraco”. É simplesmente um sistema. Se eu decidir substituí-lo por outro sistema com um programa regular de exercícios e uma dieta balanceada, acabarei perdendo os quilos extras. Tornarei o velho sistema obsoleto através de métodos superiores. É a única maneira de mudar qualquer coisa.

109. Não coloque barreiras entre querer e fazer

Se alguém me disser “Recentemente me matriculei numa academia de ginástica, mas o problema é que nunca consigo ir”, minha resposta será: “Então vá!” Vá para a academia. Não há praticamente nenhum obstáculo entre querer ir para a academia e ir. Pensamos que há, mas estamos errados e pagamos um preço alto por esse erro de cálculo. Colocamos barreiras falsas entre querer algo e fazê-lo, como se estivéssemos hipnotizados pelas circunstâncias.

É por isso que acredito que o coaching é uma profissão tão poderosa. Quando você sabe que vai se encontrar com seu coach semana que vem, e se os dois concordaram que você deveria realizar certas ações nessa semana para depois conversar sobre os resultados na sessão seguinte, você dará um jeito de cumprir o prometido. Na próxima vez que se sentar com ele, você vai relatar como desempenhou aquelas ações. Isso introduz o elemento da cobrança e do jogo, outros grandes motivadores, como já vimos.

Existe uma velha história sobre um vendedor de sapatos que vai para um país distante, chega lá e percebe que ninguém ali usa sapatos. Então ele diz: “Oh, não! Não vou conseguir vender nada nessa viagem! Ninguém aqui usa sapatos.” Outro vendedor chega nesse mesmo país e, ao perceber que todos estão descalços, pensa: “Uau, vou vender muito bem aqui. Ninguém tem sapatos!”

Isso ilustra bem a diferença crucial entre ver o copo meio vazio – e apenas reclamar, sem fazer nada para melhorar – e ver o copo meio cheio –

e agir, ir à luta, correr atrás do que se quer e se esforçar para alcançar um resultado melhor.

A palavra coach, em inglês, significa “técnico, treinador”, portanto vem dos esportes e não de outra área, como psicologia ou espiritualidade. Quando conseguir enxergar isso, você será capaz de se tornar o diretor do filme de sua vida. Você escolhe sua atividade e então grita: “Ação!”

110. Motive a si mesmo agindo

Se você quisesse fazer um buraco no seu quintal e eu lhe levasse uma pá, não precisaria de mais nada, certo? Você não teria que confiar na pá ou acreditar na pá. O método mais eficiente seria deixar sua mente fora disso e simplesmente começar a cavar com sua ferramenta. Se você me ligasse para dizer que ainda não há buraco nenhum no seu quintal e não sabe por que, eu lhe responderia que é porque você ainda não usou a pá.

Você não precisa querer usar a pá para de fato usá-la. Nós nos tornamos muito confusos quanto a nossos desejos e vontades. Hoje em dia nos fazem acreditar de tal forma que deveríamos ter tudo o que queremos e desejamos que ficamos paralisados. Não tomamos qualquer atitude até sentirmos que realmente estamos com vontade!

Lembre-se de que somente fogo acende o fogo.

A melhor forma de se automotivar é agindo. Mesmo que essa verdade não pareça lhe ajudar muito.

As pessoas querem saber como motivar a si mesmas para então iniciar as ações necessárias para terem a vida que desejam. O que não veem é que é a ação que cria motivação. Não o contrário. Assim que entendem isso, elas ganham uma nova liberdade. Descobrem que podem simplesmente agir, sem analisar demais.

Você sabe que a água está muito gelada. Você hesita achando que sentirá um choque no corpo quando mergulhar. Mas logo você pula e poucos minutos depois está feliz da vida nadando, se divertindo, e a água está deliciosa.

BIBLIOGRAFIA

Bach, Richard. *Ilusões – As aventuras de um messias indeciso*. Rio de Janeiro: Record, 1996.

Belasco, James e Stayer, Ralph. *O voo do búfalo.* Rio de Janeiro: Elsevier, 1994.

Bennett, William. *O livro das virtudes*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1995.

Branden, Nathaniel. *Autoestima e os seus seis pilares*. São Paulo: Saraiva, 1995.

Bristol, Claude. *A força mágica da vontade*. Rio de Janeiro: Record, 1968.

Chandler, Steve e Bassoff, Michael. *RelationSHIFT: Revolutionary Fund-Raising*. São Francisco: Robert D. Reed Publishers, 2001.

Chopra, Deepak. *Criando sucesso e dinheiro*. São Paulo: Pensamento, 2007.

Csikszentmihalyi, Mihaly. *A psicologia da felicidade*. São Paulo: Saraiva, 1992.

Dyer, Wayne. *Choosing Your Own Greatness*. Nightingale Conant Corp., 1991. Audiocassette.

Dylan, Bob. *Crônicas – Vol. I.* São Paulo: Planeta, 2005.

Goss, Tracy. *A última palavra em poder*. Rio de Janeiro: Rocco, 1997.

Hill, Art. *I Don't Care If I Never Come Back*. Nova York: Simon & Schuster, 1980.

Hill, Napoleon. *A chave mestra das riquezas*. Rio de Janeiro: Viva Livros, 2011.

__________. *A lei do triunfo*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1993.

Johnson, Spencer. *O vendedor minuto*. Rio de Janeiro: Record, 2011.

Kaufman, Barry Neil. *To Love Is to Be Happy with*. Nova York: Ballantine Books, 1977.

__________. *Son-Rise: The Miracle Continues*. Tiburon: H.J. Kramer, Inc., 1994.

Koning, Hans. *A Walk with Love and Death*. Montgomery, Ala.: NewSouth Books, 1961.

Lamott, Anne. *Palavra por palavra*. Rio de Janeiro: Sextante, 2011.

Lee, Bruce. *O tao do Jeet Kune Do*. São Paulo: Conrad, 2004.

Lovell, Jim e Kluger, Jeffrey. *Lost Moon: The Perilous Voyage of* Apollo 13. Nova York: Houghton Mifflin, 1994.

Mandino, Og. *O maior vendedor do mundo*. Rio de Janeiro: Record, 1995.

McGinnis, Alan Loy. *O poder do otimismo*. São Paulo: Siciliano, 1992.

Ogilvy, David. *Confissões de um publicitário*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1993.

Peale, Norman Vincent. *O poder do pensamento positivo*. São Paulo: Cultrix, 2006.

__________. *É fácil viver bem*. São Paulo: Cultrix, 1986.

__________. *O valor do pensamento positivo*. São Paulo: Cultrix, 1982.

Peck, M. Scott. *A trilha menos percorrida*. Rio de Janeiro: Nova Era, 2006.

Seligman, Martin. *Aprenda a ser otimista*. Rio de Janeiro: Nova Era, 2005.

Senge, Peter. *A quinta disciplina: arte e prática da organização que aprende*. São Paulo: Best Seller, 2000.

Stewart, John. *Write from The Heart*. Buckingham: Crow Press, 1991.

Sylver, Marshall. *Paixão, lucro & poder*. Rio de Janeiro: Rocco, 1998.

Tolle, Eckhart. *Praticando o poder do Agora*. Rio de Janeiro: Sextante, 2005.

Ueland, Brenda. *If You Want to Write*. Eastford: Martino Fine Books, 2011.

Viscott, David. *Risking*. Nova York: Pocket Books, 1990.

Vos Savant, Marilyn. *Brain Building in Just 12 Weeks*. Nova York: Bantam, 1991.

Waitley, Denis. *The Psychology of Winning*. Nova York: Berkeley, 1986.

Weil, Andrew. *Cura espontânea*. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

Williamson, Porter. *Patton's Principles: A Handbook for Managers Who Mean It!* Nova York: Touchstone, 1982.

Wilson, Colin. *The Essential Colin Wilson*. Berkeley: Celestial Arts, 1986.

__________. *Frankenstein's Castle – The Right Brain: Door to Wisdom*. Londres: Ashgrove Publishing, 1982.

___________. *Necessary Doubt*. Nova York: Pocket, 1966.

___________. *New Pathways in Psychology: Maslow and the Post-Freudian Revolution*. Nova York: New American Library, 1974.

Wooden, John. *They Call Me Coach*. Nova York: McGraw-Hill, 2004.

Wurman, Richard Saul. *Follow the Yellow Brick Road: Learning to Give, Take and Use Instructions*. Nova York: Bantam, 1991.

SOBRE O AUTOR

STEVE CHANDLER é coautor dos livros *100 maneiras de motivar as pessoas* e *100 maneiras de criar riqueza*, autor de *Você é o autor da sua história* (todos publicados pela Editora Sextante) e de vários outros livros na área de desenvolvimento pessoal.

Requisitado palestrante e coach de liderança, presta consultoria a indivíduos e organizações, entre elas cerca de 30 empresas da lista da *Fortune 500*. Ele mora com a família no Arizona, nos Estados Unidos.

Para mais informações, acesse o site www.stevechandler.com.

CONHEÇA OS CLÁSSICOS DA EDITORA SEXTANTE

INFORMAÇÕES SOBRE A SEXTANTE

Para saber mais sobre os títulos e autores
da EDITORA SEXTANTE,
visite o site www.sextante.com.br
e curta as nossas redes sociais.
Além de informações sobre os próximos lançamentos,
você terá acesso a conteúdos exclusivos
e poderá participar de promoções e sorteios.

Se quiser receber informações por e-mail,
basta cadastrar-se diretamente no nosso site
ou enviar uma mensagem para
atendimento@esextante.com.br

Editora Sextante
Rua Voluntários da Pátria, 45 / 1.404 – Botafogo
Rio de Janeiro – RJ – 22270-000 – Brasil
Telefone: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244
E-mail: atendimento@esextante.com.br

SUMÁRIO